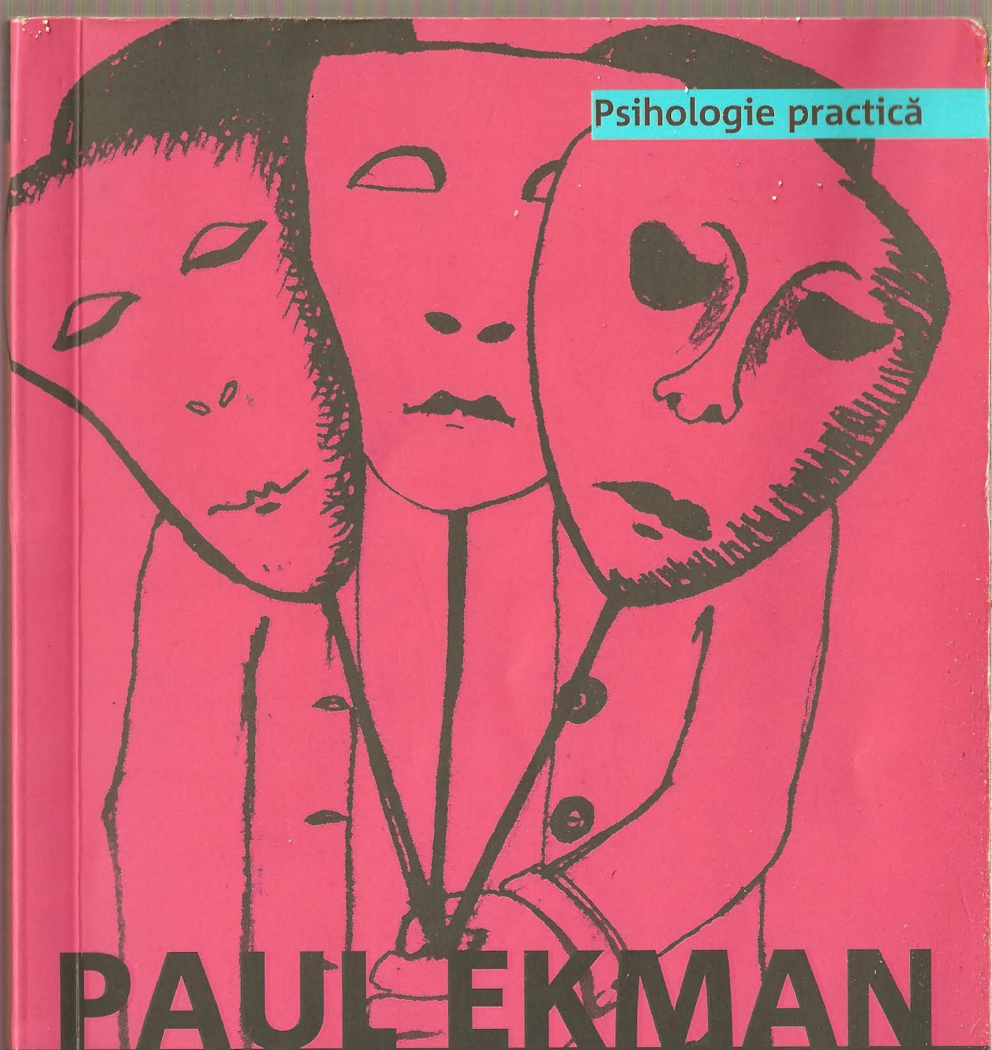
Psihologie practică



PAUL EKMAN

Minciunile adulţilor

dicii ale înşelătoriei în căsnicie, aceri şi politică

3
TREI

Paul Ekman

Minciunile adulţilor

Indicii ale înșelătoriei în căsnicie, afaceri și politică

Traducere din engleză de

Mihaela Mazilu

3
TREI

BIBLIOTECA CENTRALĂ UNIVERSITARĂ
BUCUREȘTI
BIBLIOTECA FACULTĂȚII DE SOCIOLOGIE
ȘI ASISTENȚĂ SOCIALĂ
COTA 177.6EKM

Editori:
SILVIU DRAGOMIR
VASILE DEM. ZAMFIRESCU

Director editorial:
MAGDALENA MĂRCULESCU

Coperta colecției:
FABER STUDIO (S. Olteanu, A. Rădulescu, D. Dumbrăvician)

Director de producție:
CRISTIAN CLAUDIU COBAN

Redactor:
MIRUNA ȚECHERĂ

Dtp:
VICTORIA GÂRLAN

Corectură:
SÎNZIANA DOMAN, RODICA PETCU

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
EKMAN, PAUL
Minciunile adulților : indicii ale înșelătoriei în căsnicie, afaceri și politică/ Paul Ekman ; trad.: Mihaela Mazilu. - București : Editura Trei, 2009
Bibliogr.
ISBN 978-973-707-297-9

I. Mazilu, Mihaela (trad.)

177.3

Această carte a fost tradusă după
TELLING LIES. *Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*
de Paul Ekman
W W Norton & Company, New York, London.

Copyright © 2001, 1992, 1985 by Paul Ekman

Copyright © Editura Trei, 2009,
pentru ediția în limba română
C.P. 27-0490, București
Tel./Fax: +4 021 300 60 90
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro

ISBN 978-973-707-297-9

B.C.U. SOCIOLOGIE
24-0011537

În amintirea lui
Ervin Goffman,
un extraordinar prieten și coleg,

și soției mele,
Mary Ann Mason,
critic și confident

Atunci când situația pare să fie exact așa cum apare, cea mai apropiată alternativă posibilă este că situația a fost falsificată în întregime; atunci când falsificarea pare evidentă, cea mai apropiată posibilitate este că nu este vorba despre nimic fals. — Erving Goffman,

Strategic Interaction
(Interacțiune strategică)

Cadrul relevant nu este unul de moralitate, ci de supraviețuire. La orice nivel, de la camuflajul brut la viziunea poetică, capacitatea lingvistică de a trece sub tăcere, de a dezinforma, de a lăsa ambiguitate, de a face ipoteze, de a inventa este indispensabilă pentru echilibrul conștiinței umane și pentru dezvoltarea omului în societate… — George Steiner,

After Babel
(După Babel)

Dacă perfidia, ca și adevărul, ar avea doar o față, am fi într-o formă mai bună. Căci am lua drept sigur opusul a ceea ce a spus un mincinos. Însă reversul adevărului are o sută de mii de forme și un câmp nemărginit. — Montaigne,

Eseuri

Prefață la ediția a III-a

Recitind primele opt capitole, care formează prima ediție publicată în 1985, și capitolele 9 și 10 care au fost adăugate la a II-a ediție publicată în 1992, am simțit o ușurare constatând că nu am găsit nimic incorect. Capitolul 11 pe care l-am adăugat la această a III-a ediție conține noi distincții teoretice, un scurt rezumat al unor noi descoperiri și un set de explicații ale motivului pentru care cei mai mulți oameni, chiar și profesioniști în materie, sunt atât de slabi vânători de minciuni.

Odată cu trecerea timpului și odată cu adăugarea altor descoperiri prin cercetare, mă simt ceva mai puțin precaut în legătură cu posibilitatea detectării minciunilor din atitudine. Încrederea noastră a crescut și ca rezultat al predării celor aflate. În ultimii 15 ani, împreună cu asociații mei Mark Frank (Rutgers University) și Maureen O'Sullivan (University of San Francisco) am predat materialele cuprinse în cartea *Minciunile adulților* personalului pentru păstrarea ordinii publice în Statele Unite, Marea Britanie, Israel, Hong Kong, Canada și Amsterdam. Cei cărora le-am predat nu au fost interesați de aceste subiec-

te din motive academice; ei aveau intenția să aplice aceste învățături a doua zi și ne-au adus multe exemple care au confirmat diferite idei cuprinse în cartea de față.

Pe baza atât a cercetării noastre, cât și a experiențelor împărtășite de personalul de păstrare a ordinii publice, îmi exprim încrederea în cele ce urmează. Succesul în a distinge când o persoană minte și când spune adevărul este mai probabil atunci când:

- minciuna este spusă pentru prima dată;
- persoana respectivă nu a mai spus acest tip de minciună până acum;
- miza este mare — cel mai important, amenințarea unei pedepse severe;
- intervievatorul este un om cu mintea deschisă, și nu trage concluzii pripite;
- intervievatorul știe să îl încurajeze pe cel intervievat pentru a-l face să-și spună povestea (cu cât se folosesc mai multe cuvinte, cu atât crește șansa de a se face deosebirea între adevăr și minciună);
- intervievatorul și intervievatul provin din același mediu cultural și vorbesc aceeași limbă;
- intervievatorul consideră indiciile de înșelăciune descrise în cartea de față ca pe niște puncte fierbinți, marcând locul unde este important să obțină mai multe informații, și nu ca pe o dovadă de minciună;
- intervievatorul este conștient de dificultățile (descrise în cartea de față) de identificare a persoanei care spune adevărul, persoana nevinovată care este bănuită că a comis un delict.

Cuprins

Prefață la ediția a III-a 7

Cuprins 9

Mulțumiri 11

1 Introducere 15

2 Minciună, scăpări și indicii de înșelătorie 27

3 De ce eșuează minciunile 50

4 Cum să detectezi minciuna din cuvinte, voce sau mișcările corpului 98

5 Indicii faciale ale înșelătoriei 153

6 Pericole și măsuri de precauție 201

7 Poligraful ca vânător de minciuni 237

8 Verificarea minciunii 300

9 Vânătoarea de minciuni în anii '90 349

10 Minciuni din viața publică 374

11 Noi descoperiri și idei în legătură cu minciunile și vânarea minciunilor 408

sideră minciuna ca pe ceva respingător. Eu nu împărtășesc acest punct de vedere. Este prea simplu să cred că nimeni nu trebuie să mintă, în niciun fel de relații; nici nu recomand ca orice minciună să fie dată în vileag. Editorialista Ann Landers are dreptate atunci când le spune cititorilor săi că adevărul poate fi folosit ca o măciucă, pentru că poate provoca durere prin cruzime. Și minciunile pot fi crude, însă nu toate. Unele minciuni, mult mai puține decât obișnuiesc să pretindă mincinoșii, sunt spuse din altruism. Unele relații sociale sunt agreabile datorită miturilor pe care le păstrează. Însă niciun mincinos nu trebuie să conteze prea mult pe faptul că o victimă dorește să fie înșelată. La fel cum niciun un vânător de minciuni nu își poate aroga dreptul de a dezvălui orice minciună. Unele minciuni sunt inofensive, chiar omenoase. Demascarea anumitor minciuni poate duce la umilirea victimei sau a unei terțe părți. Însă toate aceste aspecte trebuie discutate mai amănunțit, și asta după ce au fost discutate multe alte probleme. Trebuie început cu o definiție a minciunii, o descriere a celor două forme de bază ale minciunii și a celor două tipuri de indicii de înșelătorie.

2

Minciună, scăpări și indicii de înșelătorie

La opt ani după ce și-a dat demisia din funcția de președinte, Richard Nixon a negat că *a mințit*, dar a recunoscut că, la fel ca alți politicieni, *a trecut sub tăcere*. Este nevoie de acest lucru ca să câștigi și să ocupi o funcție publică, a zis el: „Nu poți spune ceea ce gândești despre un individ sau altul, pentru că s-ar putea să ai nevoie de el... nu-ți poți spune părerea despre conducătorii unor țări, pentru că s-ar putea să fie nevoie să ai de-a face cu ei pe viitor". (1) Nixon nu este singurul care evită să folosească termenul *a minți* atunci când a nu spune adevărul are o justificare.[1] Așa cum apare în *Oxford English Dictionary*: „În limbajul modern, cuvântul [minciuna] este în mod normal

[1] Atitudinea se poate schimba. Jody Powell, secretarul de presă al fostului președinte Carter, justifică anumite minciuni: „Din prima zi când primul reporter a pus prima întrebare dură unui oficial din guvern, s-a pus problema dacă guvernul are sau nu dreptul să mintă. Îl are. În anumite împrejurări, guvernul nu numai că are dreptul, ci și o obligație pozitivă să mintă. În patru ani petrecuți la Casa

o exprimare violentă a dezaprobării morale care în conversația politicoasă tinde să fie evitată, sinonimele *falsitate* și *neadevăr* fiind adesea folosite ca înlocuitori relativ eufemistici". (2) Este ușor să spui despre un individ care nu spune adevărul că este un mincinos dacă acel individ nu este agreat, însă este foarte dificil să folosești acel termen, deși individul nu spune adevărul, dacă este admirat sau agreat. Cu mulți ani înainte de afacerea Watergate, Nixon le-a prezentat oponenților săi din Partidul Democrat imaginea schițată a mincinosului astfel: „Ați cumpăra o mașină la mâna a doua de la un asemenea om?" în timp ce abilitățile sale de a tăinui și disimula erau lăudate de admiratorii săi din Partidul Republican, ca o dovadă a priceperii sale politice.

Totuși, aceste incidente nu sunt nicidecum relevante pentru definiția mea privind minciuna sau înșelătoria. (Folosesc acești termeni ca fiind echivalenți.) Mulți oameni — de exemplu cei care furnizează informații false fără intenție — nu spun adevărul, fără să mintă. O femeie care suferă de închipuirea paranoidă că este Maria Magdalena nu este o mincinoasă, deși pretenția sa este neadevărată. Când un consilier îi dă o informație proastă unui client care vrea să facă o investiție, nu minte decât dacă acel consilier știe că informația nu este adevărată. O persoană al cărei aspect transmite o falsă impresie nu este neapărat mincinoasă. O călugăriță (insecta)

Albă, m-am confruntat de două ori cu asemenea împrejurări". Și descrie apoi un incident în care a mințit pentru a scuti de „o mare suferință și stânjeneală o mulțime de oameni absolut nevinovați". Cealaltă minciună la care a apelat a fost pentru a nu dezvălui planurile militare de salvare a ostaticilor americani din Iran (Jody Powell, *The Other Side of the Story*, New York: William Morrow & Co., Inc., 1984).

care își camuflează înfățișarea ca să semene cu o frunză nu este mincinoasă, tot așa cum nici un individ a cărui frunte înaltă îl face să pară mai inteligent decât este în realitate nu este un mincinos.[2]

Un mincinos poate *alege* să nu mintă. Inducerea în eroare a victimei este deliberată; mincinosul induce în eroare victima cu bună-știință. Minciuna poate sau nu să fie justificată, după părerea mincinosului sau a comunității. Mincinosul poate fi un om bun sau unul rău, poate fi simpatizat sau antipatizat. Dar persoana care minte poate alege să mintă sau să spună adevărul și știe care este diferența dintre cele două situații. (4) Mincinoșii patologici, care știu că nu spun adevărul, dar nu își pot controla comportamentul, nu corespund cerinței mele. Tot așa și cei care nici măcar nu își dau seama că mint, despre care se spune că sunt victimele propriei lor înșelătorii.[3] Un mincinos poate ajunge cu timpul să-și creadă propria minciună. Dacă se întâmplă acest lucru, persoana respectivă nu mai este mincinoasă, iar neadevărurile pe

Este interesant să ne întrebăm care este baza acestor stereotipii. Fruntea înaltă se presupune, în mod incorect, că este legată de un creier mare. Stereotipia că o persoană cu buze subțiri este crudă se bazează pe indiciul exact că buzele se subțiază la furie. Eroarea este că se utilizează un semn de *stare* emoțională temporară ca bază pentru a judeca o *trăsătură* personală. O asemenea judecată implică faptul că oamenii care au buze subțiri arată astfel pentru că și le subțiază din cauză că sunt permanent furioși; însă buzele subțiri pot fi și o trăsătură facială permanentă moștenită. Stereotipia că o persoană cu buze groase este senzuală este greșit construită pe indiciul exact că buzele se îngroașă atunci când se umplu cu sânge în timpul excitării sexuale; este vorba așadar de o judecată inexactă în legătură cu o trăsătură permanentă; însă, iarăși, buzele groase pot fi o trăsătură facială permanentă. (3)

Este greu de stabilit, de vreme ce eu nu pun în discuție existența mincinoșilor patologici și a indivizilor care sunt victime ale propriei înșelătorii.

care le spune — din motive pe care le voi explica în capitolul următor — ar trebui să fie mai greu de detectat. Un incident din viața lui Mussolini arată cum credința în propria minciună nu este întotdeauna un avantaj: „... în 1938, diviziile armatei [italiene] au fost reduse de la trei la două regimente. Lui Mussolini i-a plăcut acest lucru pentru că îi permitea să afirme că fascismul avea 60 de divizii în loc de doar jumătate din acestea, însă schimbarea a provocat o dezorganizare uriașă tocmai când războiul era pe cale să izbucnească; și pentru că a uitat ce făcuse, după mulți ani, a calculat în mod tragic adevărata putere a forțelor sale armate. Se pare că a mai indus în eroare și pe alți câțiva, nu numai pe el". (5)

Pentru a defini minciuna, nu trebuie luat în considerație doar mincinosul, ci și ținta acestuia. La o minciună, ținta nu cere să fie indusă în eroare, nici mincinosul nu primește o *notificare prealabilă* a unei intenții de a face acest lucru. Ar fi bizar să îi numim mincinoși pe actori. Publicul lor este de acord să fie indus în eroare pentru o vreme; din acest motiv se și află în sală. Actorii nu joacă un rol, așa cum face escrocul, fără a anunța că este vorba de o atitudine adoptată pentru o perioadă de timp. Un client nu ar urma, în necunoștință de cauză, sfatul unui agent de bursă care i-a spus că îi furnizează niște informații convingătoare, însă false. Nu ar fi fost vorba de minciună dacă Mary, pacienta de la psihiatrie, i-ar fi spus medicului că avea niște sentimente pe care nu le avea, așa cum Hitler i-ar fi putut spune lui Chamberlain să nu se încreadă în promisiunile lui.

Desigur, nu poate fi considerat ca probă cuvântul unui mincinos. Odată descoperit, orice mincinos poate pretinde că a mințit pentru a-și ușura pedeapsa.

Așadar, în definiția pe care eu o dau minciunii sau înșelătoriei, o persoană induce în eroare în mod deliberat o altă persoană fără să o prevină în legătură cu acest lucru și fără ca ținta să îi fi cerut în mod explicit să facă acest lucru.[4] Există două feluri elementare de a minți: *a tăinui* și *a falsifica*. (6) Atunci când tăinuiește, mincinosul ascunde niște informații, fără ca prin asta să spună ceva neadevărat. Când falsifică, apare o etapă în plus. Mincinosul nu doar ascunde informații, dar prezintă informațiile false ca fiind adevărate. Adesea este nevoie să combine tăinuirea cu falsificarea pentru a realiza înșelătoria, însă uneori un mincinos se poate descurca doar tăinuind.

Nu toată lumea consideră tăinuirea ca pe o minciună; unii oameni rezervă acest termen doar pentru actul mai îndrăzneț al falsificării. (7) Dacă doctorul nu îi spune pacientului că boala de care suferă este terminală, dacă soțul nu îi spune soției sale că și-a petrecut ora pentru masa de prânz la un motel împreună cu soția celui mai bun prieten al său, dacă polițistul nu îi spune suspectului că există un microfon ascuns care înregistrează discuția pe care acesta din urmă o are cu avocatul său, nu s-a transmis nicio informație falsă, totuși, toate aceste exemple corespund definiției pe care eu o dau minciunii. Țintele nu au cerut să fie induse în eroare; iar tăinuitorii au acționat deliberat fără a avertiza în legătură cu intenția lor de a induce în eroare. Informațiile au fost trecute sub tăcere cu bună-știință, nu accidental. Există excepții, situații în

---

4 Mă concentrez pe ceea ce Goffman a numit minciuni sfruntate, acelea „pentru care pot exista dovezi incontestabile că cel care le spune știa că mințea și că a făcut-o cu bună-știință". Goffman nu și-a concentrat atenția pe acestea, ci pe alte relatări inexacte în care distincția dintre adevărat și fals este mai puțin solidă: „...aproape că

care tăinuirea nu înseamnă minciună datorită faptului că s-a dat o avertizare sau s-a obținut un consimțământ pentru inducerea în eroare. Dacă soțul și soția cad de acord să aibă o căsnicie deschisă în care fiecare își trece sub tăcere aventurile amoroase, dacă nu sunt întrebați direct în legătură cu ele, tăinuirea întâlnirii de la motel nu este considerată o minciună. Dacă pacientul îi cere doctorului să nu îi spună dacă vestea este proastă, tăinuirea acelei informații nu este o minciună. În virtutea legii, un suspect și avocatul său au totuși dreptul la o discuție particulară; trecerea sub tăcere a încălcării acestui drept va fi întotdeauna o minciună.

Atunci când pot alege *cum* să mintă, mincinoșii preferă de obicei tăinuirea în locul falsificării. Există multe avantaje. Mai întâi, este mai ușor să tăinuiască decât să falsifice. Nu trebuie să inventeze nimic. Nu există riscul să fie prinși fără a fi pus dinainte la cale întreaga poveste. Se spune despre Abraham Lincoln că ar fi recunoscut că nu avea o memorie îndeajuns de bună ca să fie mincinos. Dacă un doctor dă o explicație falsă pentru simptomele unui pacient pentru a-i ascunde faptul că suferă de o boală terminală, doctorul va trebui să țină minte acea explicație falsă pentru a nu fi inconsecvent în cazul în care ar fi din nou întrebat, câteva zile mai târziu.

S-ar putea ca tăinuirea să fie preferată și pentru că pare mai puțin respingătoare decât falsificarea. Este pa-

nu există o relație sau o vocație legitimă de zi cu zi ai cărei interpreți să nu se angajeze în niște practici ascunse care sunt incompatibile cu niște impresii pe care le favorizează". (Ambele citate sunt din *The Presentation of Self in Everyday Life* [New York: Anchor Books, 1959], pp. 59, 64.)

siv, nu activ. Chiar dacă persoana-țintă poate fi la fel de mult păgubită, mincinoșii s-ar putea simți mai puțin vinovați atunci când tăinuiesc decât atunci când falsifică.[8] Mincinosul stă liniștit la gândul că ținta chiar știe adevărul, dar nu vrea să se confrunte cu el. Un asemenea mincinos ar putea gândi: „Soțul meu probabil știe că îmi fac de cap, pentru că nu mă întreabă niciodată unde îmi petrec după-amiezile. Discreția mea este o dovadă de bunătate; cu siguranță că nu îl mint în legătură cu ceea ce fac. Prefer să nu-l umilesc, neobligându-l să fie la curent cu aventurile mele amoroase".

Minciunile prin tăinuire sunt mai ușor de acoperit după aceea, în caz că sunt descoperite. Mincinosul nu merge mai departe de o situație de compromis. Poate invoca multe scuze: nu a știut, a avut intenția să dezvăluie adevărul mai târziu, a scăpat din vedere etc. Persoana care depune mărturie sub jurământ spune: „Cât de bine îmi aduc aminte", formulă care deschide o portiță de scăpare în cazul în care martorul poate fi confruntat mai târziu cu ceva ce a trecut sub tăcere. Pretenția pe care o are mincinosul de a nu își aminti ceva ce își amintește și în mod deliberat trece sub tăcere este o fază intermediară între tăinuire și falsificare. Această situație apare atunci când mincinosul nu mai are ce să spună; s-a ridicat o problemă și s-a produs o provocare. Falsificând doar o scăpare din vedere, mincinosul evită să trebuiască să își amintească o poveste falsă; tot ce trebuie să își

[8] Eve Sweetser face o remarcă interesantă: persoana-țintă s-ar putea simți mai ofensată atunci când este mințită prin tăinuire decât prin falsificare din cauză că nu se poate plânge că a fost mințită, considerând astfel că vinovatul s-a strecurat printr-o portiță de scăpare oferită de lege. (8)

amintească este pretenția neadevărată că l-a lăsat memoria. Și dacă, mai tîrziu, iese la iveală adevărul, mincinosul poate pretinde întotdeauna că nu a mințit și că doar l-a lăsat memoria.

Un incident din scandalul Watergate care a dus la demisia președintelui Nixon ilustrează strategia scăpării din vedere. Pe măsură ce se adunau dovezi privind implicarea lor în intrarea prin efracție și tăinuirea, asistenții președintelui, H. R. Haldeman și John Ehrlichman sunt obligați să demisioneze. Alexander Haig îi ia locul lui Haldeman, pe măsură ce crește presiunea asupra lui Nixon. „Haig se întorsese la Casa Albă de mai puțin de o lună când, pe 4 iunie 1973, el și Nixon au discutat cum să răspundă afirmațiilor grave făcute de John W. Dean, fostul consilier al Casei Albe. Potrivit înregistrării discuției dintre Nixon și Haig care a fost făcută publică în timpul anchetei de punere sub acuzare, Haig l-a sfătuit pe Nixon să ocolească întrebările legate de afirmațiile respective, spunând: «Pur și simplu nu îmi amintesc»". (9)

O scăpare de memorie este credibilă numai în circumstanțe restrânse. Doctorul întrebat dacă rezultatele analizelor sunt negative nu poate spune că nu își amintește, tot așa cum nu poate răspunde astfel un polițist întrebat de către suspect dacă în încăpere există microfoane. Pretenția de a fi uitat poate fi ridicată doar în privințe nesemnificative sau legat de ceva care s-a petrecut cu o vreme în urmă. Nici măcar trecerea timpului nu poate justifica uitarea unor evenimente deosebite, pe care oricine ar trebui să și le amintească, oricât de mult timp a trecut de când s-au petrecut.

Un mincinos pierde șansa de a alege între a tăinui și a falsifica în momentul când este provocat de către victimă. Dacă soția își întreabă soțul cum se face că era de negăsit în pauza de prânz, soțul trebuie să folosească falsificarea pentru a-și ține secretă aventura amoroasă. Unii zic că până și prin banala întrebare pusă la masa de seară „Ce ai făcut azi?" se cer informații, dar răspunsul poate fi ocolit. Soțul poate povesti despre alte lucruri ocolind problema vizată, și doar o întrebare directă îl forțează să aleagă între a falsifica sau a spune adevărul.

Unele minciuni necesită falsificarea de la bun început; doar trecerea sub tăcere nu este suficientă. Mary, pacienta de la psihiatrie, nu numai că a fost nevoită să își ascundă suferința și planurile de sinucidere, dar a trebuit să falsifice faptul că se simte mai bine și dorința de a-și petrece sfârșitul de săptămână împreună cu familia ei. Nu este suficient doar să se treacă sub tăcere pentru a minți în legătură cu experiența anterioară pentru a obține o slujbă. Nu numai că trebuie ascunsă lipsa de experiență, dar trebuie fabricată întreaga istorie relevantă pentru acea slujbă. Plecarea de la o petrecere plicticoasă fără a ofensa gazda necesită nu doar tăinuirea preferinței de a sta acasă în fața televizorului, ci și falsificarea unei scuze acceptabile ca, de exemplu, o întâlnire a doua zi, la prima oră, probleme cu dădaca sau ceva de felul acesta.

Falsificarea mai apare, deși minciuna nu o cere în mod direct, pentru a-l ajuta pe mincinos să acopere dovezi a ceea ce este tăinuit. Folosirea falsificării pentru a masca ceea ce este trecut sub tăcere este necesară în mod special atunci când cineva trebuie să își ascundă emoțiile. Este ușor de ascuns o emoție pe care persoana respectivă nu o mai simte, dar mult mai greu de tăinuit este o emoție pe care o simte chiar în momentul respectiv,

mai ales dacă sentimentul este puternic. Este mai greu de ascuns groaza decât îngrijorarea, tot așa cum furia este mai greu de ascuns decât supărarea. Cu cât emoția este mai puternică, cu atât există un risc mai mare să scape vreun indiciu care să o dea de gol, în ciuda ostenelii pe care și-o dă mincinosul ca să o tăinuiască. Afișarea unei alte emoții — una pe care respectiva persoană nu o simte — poate ajuta la mascarea emoției care se dorește a fi tăinuită. Falsificarea unei emoții poate acoperi darea în vileag a emoției tăinuite.

Un incident din romanul lui John Updike *Marry Me* (*Căsătorește-te cu mine*) ilustrează acest punct de vedere și multe altele pe care le-am descris. Conversația telefonică a lui Ruth cu amantul ei este auzită de soțul ei. Până în acest moment din carte, Ruth a reușit să treacă sub tăcere aventura ei amoroasă, fără să trebuiască să falsifice, însă acum, când este întrebată direct de soțul ei, trebuie să falsifice. În timp ce rostul minciunii sale a fost, până acum, să nu afle soțul despre aventura ei, acest incident mai arată și cât de ușor pot fi implicate emoțiile într-o minciună și cum, odată implicate, aceste emoții se adaugă la povara tăinuirii.

„Jerry [soțul lui Ruth] a speriat-o auzind sfârșitul convorbirii telefonice cu Dick [amantul ei]. Ea crezuse că el grebla în curtea din spate. Ieșind din bucătărie, el a întrebat-o:

— Cine era la telefon?

Ea a intrat în panică:

— Ei, cineva. O femeie de la școala de duminică care mă întreba dacă îi înscriem pe Joanna și Charlie". (10)

Panica în sine nu este o dovadă a minciunii, dar i-ar fi dat de gândit lui Jerry dacă ar fi remarcat-o, pentru că,

și ar fi zis el, Ruth nu ar intra în panică dacă nu ar avea nimic de ascuns. Dacă oameni perfect nevinovați pot deveni tematori atunci când sunt luați la întrebări, cei care pun întrebările pot să nu bage de seamă acest lucru. Ruth se află într-o situație dificilă. Pentru că nu a prevăzut că va fi nevoită să falsifice, nu și-a pregătit răspunsul. Prinsă asupra faptului, intră în panică să nu fi fost descoperită și cum panica este foarte greu de ascuns, acest lucru mărește riscul de a fi prinsă de Jerry. Un tertip pe care l-ar putea încerca ar fi să spună adevărul în legătură cu ceea ce simte, de vreme ce este puțin probabil să fie capabilă să ascundă, să mintă în legătură cu ceea ce i-a provocat sentimentele. Ar putea recunoaște că a intrat în panică, pretinzând că simte acest lucru de teamă că Jerry nu o va crede, nu pentru că ar avea ea ceva de ascuns. Dar acest lucru s-ar putea să nu meargă dacă nu ar exista un șir întreg de situații în care Jerry adesea nu a crezut-o și întâmplări care au dovedit adesea că nu fusese vinovată, așa încât dacă i-ar aduce acum niște acuze nefundamentate, asta l-ar abate de la a o urmări.

Probabil că Ruth nu va reuși dacă încearcă să se comporte ca și când nimic nu s-ar fi întâmplat, cu o față inexpresivă, total neafectată. Când încep să-ți tremure mâinile, e mult mai ușor să faci ceva cu ele — să strângi pumnii sau să-ți încrucișezi brațele — decât să le ții nemișcate. Când încordezi gura, strângi buzele, ridici pleoapele și sprâncenele a teamă, este foarte greu să ai o față neclintită. Toate aceste expresii pot fi ascunse mai bine adăugând alte mișcări ale mușchilor — scrâșnind din dinți, apăsând buzele una peste alta, coborând sprânceana, arborând o privire severă.

Cea mai bună cale de a ascunde emoții puternice este folosind o mască. Când îți acoperi fața sau o parte din ea cu mâna sau întorcând fața de la persoana care vorbește, nu poți să nu te dai de gol. Cea mai bună mască este să arborezi o falsă emoție. Nu numai că induce în eroare, dar este cel mai bun camuflaj. [Este foarte greu să-ți păstrezi fața impasibilă sau mâinile inactive, când simți o emoție foarte puternică. Este mult mai ușor să pozezi într-o anumită atitudine, să te oprești sau să contracarezi cu un alt set de fapte acele fapte care exprimă emoția pe care o simți.

Un moment mai târziu, în povestirea lui Updike, Jerry îi spune lui Ruth că nu o crede. Se presupune că panica ei crește, făcând-o și mai greu de ascuns. Ea ar putea să se arate furioasă, uimită sau surprinsă, pentru a-și masca panica. L-ar putea înfrunta supărată pe Jerry pentru că nu o crede, că o urmărește. S-ar putea arăta chiar uimită că el nu o crede, surprinsă că îi ascultă convorbirile telefonice.

Nu orice situație îi permite mincinosului să își mascheze emoția pe care o simte. Unele minciuni impun sarcina mult mai grea de a ascunde emoții fără a recurge la falsificare. Ezer Weizman, un fost ministru israelian al apărării, a descris o asemenea situație dificilă. Se purtau discuții între delegațiile militare israeliană și egipteană pentru a iniția negocieri după impresionanta vizită a lui Anwar Sadat la Ierusalim. În timpul ședinței de negocieri, Mohammed el-Gamasy, conducătorul delegației egiptene, i-a spus lui Weizman că tocmai aflase că israelienii ridicau o nouă așezare în Sinai. Weizman știa că acest lucru ar fi pus în pericol negocierile, câtă vreme problema dacă Israelul și-ar putea doar păstra vreuna

dintre așezările deja existente era și așa o problemă spinoasă.

„M-am simțit jignit, deși nu îmi puteam arăta supărarea în public. Noi ajunseserăm să discutăm aranjamente de securitate, încercând să dăm unui vagon de pace un mic impuls înainte — iar colegii mei din Ierusalim, în loc să învețe din lecția cu așezările suspecte, mai ridicau încă una chiar în momentul în care negocierile erau avansate". (11)

Weizman nu își putea permite să își afișeze supărarea pe colegii săi din Ierusalim. Dacă își trecea sub tăcere supărarea, ar fi însemnat să treacă sub tăcere faptul că aceștia nu se consultaseră cu el. Trebuia să își ascundă o emoție puternică fără să poată folosi orice altă emoție drept mască. Nu era cazul să se arate fericit, speriat, supărat, surprins sau dezgustat. Trebuia să arate atent, dar impasibil, fără să ofere vreun indiciu că informațiile lui Gamasy erau niște vești care să aibă vreo urmare. Din cartea sa nu reiese niciun indiciu dacă a reușit sau nu.

Jocul de pocher este o altă situație în care masca nu poate fi folosită pentru a ascunde o emoție. Atunci când un jucător se entuziasmează la perspectiva că va câștiga potul cel mare datorită cărților nemaipomenite pe care le-a tras, trebuie să ascundă orice semn al entuziasmului său pentru ca jucătorii ceilalți să nu se retragă. Este periculos să își mascheze fața cu vreun semn al oricărei alte emoții. Dacă încearcă să își ascundă bucuria părând de fapt dezamăgit sau iritat, ceilalți vor crede că i-au picat cărți proaste și se vor aștepta ca el să se retragă, să nu rămână în joc. Trebuie să facă o față imperturbabilă. Dacă hotărăște să își ascundă dezamăgirea sau iritarea când ia o carte proastă la cacealma, încercând să îi forțeze pe

ceilalți să se retragă, ar putea să folosească o mască. Falsificând fericirea sau entuziasmul și-ar putea ascunde dezamăgirea și ar putea întări impresia că are o mână bună. Astfel, situația nu ar fi credibilă pentru ceilalți jucători decât dacă nu îl consideră un novice. Se presupune că un jucător de pocher cu experiență trebuie să își desăvârșească talentul de a nu arăta nicio emoție în legătură cu ce cărți are în mână.[6] (Întâmplător, neadevărurile în jocul de pocher — trecerea sub tăcere sau cacealmaua — nu sunt incluse în definiția pe care o dau eu minciunii. Nimeni nu se așteaptă ca jucătorii de pocher să spună ce cărți au tras. Se are în vedere de la bun început că jucătorii vor încerca să se inducă în eroare unul pe altul.)

Orice emoție poate fi falsificată cu scopul de a ajuta ascunderea altei emoții. Masca cel mai adesea folosită este zâmbetul. Servește drept opus pentru oricare emoție negativă — teamă, furie, supărare, dezgust ș.a.m.d. Este ales deseori pentru că o variațiune pe teme de fericire este mesajul necesar pentru a ascunde multe dezamăgiri. Angajatul dezamăgit trebuie să zâmbească dacă șeful trebuie făcut să creadă că nu se simte ofensat sau nu este supărat pentru că nu a fost luat în calcul pentru promovare. Prietena crudă ar trebui să pozeze în persoana binevoitoare în timp ce își rostește comentariul tăios în spatele unui zâmbet îngrijorat.

---

[6] În studiul său privind jucătorii de pocher, David Hayano descrie un alt stil folosit de profesioniști: „Jucătorii însuflețiți vorbesc tot timpul jocului pentru a spori neliniștea și nervozitatea oponenților lor... Adevărurile sunt servite drept minciuni, iar minciunile drept adevăruri. În combinație cu sporovăiala susținută se fac și gesturi ample și exagerate... După cum este descris un asemenea jucător: «Face mai multe mișcări decât o dansatoare din buric.»" („Poker Lies and Tells", *Human Behaviour*, martie 1979, p.20.)

Un alt motiv pentru care zâmbetul este folosit adeseori drept mască este pentru că face parte din salutul standard și de multe ori este solicitat în timpul schimburilor politicoase. Dacă o persoană se simte cumplit, acest lucru nu este de obicei arătat în timpul unui schimb de saluturi. Mai mult, se așteaptă ca persoana nefericită să își ascundă sentimentele negative, arborând un zâmbet politicos care să însoțească răspunsul: „Bine, mulțumesc, dar tu, ce mai faci?" la întrebarea: „Cum te simți astăzi?". Adevăratele sentimente vor trece, probabil, neobservate, nu pentru că zâmbetul este o mască atât de bună, ci pentru că în schimburile de politeți, oamenilor le pasă rareori cum se simte de fapt persoana cealaltă. Tot ce se așteaptă este o pretinsă amabilitate. Alții încearcă rareori să pătrundă dincolo de aceste zâmbete. Oamenii sunt obișnuiți să treacă cu vederea minciunile în contextul saluturilor politicoase. Unii zic că ar fi greșit să le numim minciuni, pentru că regulile de la sine înțelese ale saluturilor politicoase au în vedere să nu se facă relatări reale ale emoțiilor.

Încă un motiv pentru popularitatea zâmbetului folosit ca mască este faptul că dintre toate expresiile faciale pentru emoții, acesta este cel mai ușor de făcut în mod voit. Înainte de vârsta de un an, copiii pot zâmbi în mod deliberat. Este una dintre primele expresii folosite în mod deliberat de copilul mic pentru a le face plăcere celorlalți. De-a lungul vieții, zâmbetele sociale prezintă în mod fals niște sentimente pe care individul nu le încearcă, dar necesare și folositor de arborat. Se pot face greșeli în alegerea momentului pentru aceste zâmbete care nu reflectă sentimentele adevărate; pot fi arborate prea devreme sau prea târziu. Mai pot apărea greșeli și în pri-

vința locului acestor zâmbete; pot apărea cu mult înainte sau prea mult după pronunțarea cuvântului sau expresiei pe care ar trebui s-o însoțească. Însă mișcările propriu-zise pentru formarea zâmbetului sunt ușor de făcut, ceea ce nu este valabil și pentru exprimarea tuturor celorlalte emoții.

Emoțiile negative sunt, pentru majoritatea oamenilor, mai greu de falsificat. În urma cercetărilor mele, așa cum apar în capitolul 5, am constatat că mulți oameni nu își pot mișca voluntar mușchii care trebuie pentru a falsifica supărarea sau teama. Furia sau dezgustul sunt ceva mai ușor de afișat atunci când nu sunt simțite cu adevărat, dar adesea se fac greșeli. Dacă minciuna presupune falsificarea unei emoții negative și nu doar cu un zâmbet, persoana care induce în eroare s-ar putea afla în dificultate. Există și excepții; Hitler, evident, era un actor desăvârșit, care putea cu ușurință să falsifice în mod convingător niște emoții negative. La o întâlnire cu ambasadorul britanic, Hitler s-a manifestat foarte furios, incapabil să mai discute vreo problemă. Un oficial german prezent la fața locului a relatat următoarele: „Nici nu s-a închis bine ușa în urma ambasadorului, că Hitler s-a pocnit pe coapsă și a izbucnit în râs, spunând: «Chamberlain nu va supraviețui acelei conversații; cabinetul său va cădea în această seară.» (12)

Mai sunt și alte feluri de a minți, în afară de trecerea sub tăcere și falsificarea. Unul l-am amintit deja, atunci când am comentat ce ar putea Ruth să facă pentru a nu se da de gol, în ciuda panicii în care intrase, din scena incidentului citat din romanul *Marry Me* al lui John Updike. În loc să încerce să își ascundă panica, ceea ce este greu de făcut, și-ar putea arăta sentimentul, însă ar

putea să mintă în legătură cu ceea ce l-a provocat. Mințind în legătură cu cauza emoției ei, ea ar putea pretinde că este complet nevinovată, dar că a intrat în panică numai pentru că se teme că el nu o va crede. Dacă psihiatrul ar fi întrebat-o pe Mary de ce părea să fie puțin cam agitată, și ea ar fi putut să recunoască sentimentul pe care îl simțea, dar să mintă în legătură cu ceea ce îl provocase: „Sunt agitată pentru că îmi doresc atât de mult să mai stau puțin împreună cu familia mea". Recunoștea emoția pe care o simțea, dar mințea în legătură cu ceea ce o provocase.

O altă tehnică asemănătoare este să spui adevărul, dar puțin răsucit, așa încât victima să nu îl creadă. Este ca și cum ai spune adevărul... în mod fals. Când Jerry a întrebat-o pe Ruth cu cine vorbise la telefon, ea i-ar fi putut răspunde: „A, vorbeam cu amantul meu, care mă sună o dată pe oră. De când mă culc cu el trebuie să fim într-o legătură permanentă, ca să vedem cum aranjăm să facem asta!" Exagerând adevărul, l-ar fi pus pe Jerry într-o situație ridicolă, împiedicându-l să o mai bănuiască în continuare. Dacă ar folosi și un ton batjocoritor, tabloul ar fi complet.

Un alt exemplu de a spune adevărul în mod distorsionat a fost descris de Robert Daley în cartea sa *Prince of the City: The True Story of a Cop Who Knew Too Much* (*Prințul Cetății: adevărata poveste a unui polițist care știa prea mult*), după care s-a făcut și filmul cu același titlu. Așa cum spune subtitlul, este vorba despre relatarea unor fapte adevărate, și nu de ficțiune. Robert Leuci este polițistul care a devenit informator sub acoperire, în slujba unor procurori federali, pentru a obține dovezi de corupție împotriva unor polițiști, avocați, garanți de

cauțiune și distribuitori de droguri și membri ai mafiei. Polițistul a obținut majoritatea dovezilor cu ajutorul unui magnetofon ascuns în hainele pe care le purta. La un moment dat, Leuci este suspectat că ar fi informator. Dacă ar fi fost prins că poartă un microfon, viața i-ar fi fost în pericol. Leuci vorbește cu DeStefano, unul dintre infractorii despre care obține dovezi.

„— Hai să nu stăm lângă tonomat astă-seară, pentru că nu reușesc să fac nicio înregistrare (spune Leuci)".

„— Nu-mi place gluma asta, răspunse DeStefano.

Leuci începu să se laude că lucra într-adevăr pentru guvern, ca și barmanița din cealaltă parte a camerei, care avea microfonul îndesat în...

Au râs cu toții, dar râsul lui DeStefano nu era râsul lui". (13)

Leuci l-a ridiculizat pe DeStefano, spunându-i cu nerușinare adevărul — chiar așa era, nu putea face o înregistrare bună în apropierea tonomatului și lucra pentru guvern. Recunoscând astfel deschis și glumind în legătură cu chelnerița că ar purta și ea un aparat ascuns într-o plică sau în sutien, Leuci îl împiedică pe DeStefano să îl mai bănuiască fără să pară ridicol.

O modalitate înrudită de a spune adevărul distorsionat este de a-l spune pe jumătate. Se spune adevărul, dar doar parțial. Trecerea sub tăcere sau tăinuirea părții lui esențiale, îi permite mincinosului să păstreze înșelătoria prin a nu spune nimic neadevărat. La puțin timp după incidentul pe care l-am citat din romanul *Marry Me*, Jerry se bagă în pat cu ea și în timp ce o drăgălește, îi cere să-i spună pe cine place ea.

„— Pe tine te plac, zice ea, și toți porumbeii ăia din copac, și toți câinii din oraș, cu excepția celor care se urcă

pe cazanele noastre de gunoi, și toți motanii cu excepția celui care a lăsat-o borțoasă pe Lulu. Și îmi mai plac salvamarii de pe plajă și polițiștii din centru cu excepția celui care a strigat la mine când am întors mașina, și îmi mai plac câțiva dintre prietenii noștri nesuferiți, mai ales atunci când sunt beată...

— Ce zici de Dick Mathias?" [Dick este amantul lui Ruth.]

„— Ei, nu mă deranjează". (14)

O altă tehnică care îi permite mincinosului să evite să spună ceva neadevărat este inferența incorectă. Un editorialist de ziar a dat o relatare amuzantă a felului în care se poate folosi inferența incorectă pentru a rezolva o problemă familiară: ce trebuie să spui atunci când nu îți place tabloul unui prieten. Te afli la vernisajul expoziției unui prieten. Tablourile ți se par oribile, însă până să apuci să te strecori afară, prietenul tău se năpustește spre tine și te întreabă ce părere ai. „«Jerry», îi zici tu (presupunând că acesta este numele artistului respectiv), privindu-l adânc în ochi, ca și când ai fi copleșit de emoție, «Jerry, Jerry, Jerry». Îl ții strâns de mână, îl pironești cu privirea. În zece cazuri din zece, Jerry va scăpa într-un final din strânsoarea mâinii tale, va mormăi o expresie modestă sau două și se va retrage... Există și alte variante. Spui copleșit pe un ton acut, vorbind la persoana a treia: «Jerry. *Jer*-ry. Ce-ar putea spune cineva?» Sau și mai înșelător, cu glas scăzut: Jerry. Nu găsesc cuvinte.» Sau ceva mai ironic: «Jerry. Toată lumea, *toată lumea* vorbește despre asta»". (15) Virtutea acestui gambit, ca și tăinuirea pe jumătate și spunerea falsificată a adevărului, este faptul că mincinosul nu este forțat să spună nimic neadevărat. Eu le consider totuși minciuni, pentru că im-

plică o încercare deliberată de a induce în eroare persoana-țintă fără ca aceasta să fie prevenită.

Oricare dintre aceste minciuni poate fi dată în vileag de un aspect din comportamentul înșelătorului. Există două tipuri de indicii asupra înșelăciunii. Adevărul poate fi scos la lumină printr-o greșeală, ori se poate doar sugera ce s-a spus sau arăta ce este neadevărat fără a se dezvălui adevărul. Când un mincinos dezvăluie adevărul din greșeală, eu numesc acest aspect *scăpare*. Atunci când comportamentul mincinosului sugerează că acesta minte fără să dezvăluie adevărul, eu numesc acest lucru *indiciu de înșelătorie*. Dacă doctorul lui Mary observă că ea își răsucește mâinile în timp ce îi spune că se simte bine, ar avea de-a face cu un indiciu de înșelătorie, având astfel motiv de a o suspecta că minte. Nu va ști ce anume simte ea — dacă este supărată la spital, dezgustată de propria-i persoană sau se teme în legătură cu viitorul ei — dacă nu își dă seama de scăpare. O expresie facială, tonul vocii ei, o ezitare în vorbă sau un anumit gest ar putea furniza o scăpare a adevăratelor ei sentimente.

Un indiciu de înșelătorie răspunde la întrebarea dacă acea persoană minte sau nu, deși nu dezvăluie ce anume ascunde. Numai scăparea este cea care poate face acest lucru. Adeseori, acest lucru nu contează. Atunci când întrebarea este dacă o persoană minte sau nu, și nu ceea ce ascunde, este suficient și un indiciu de înșelătorie. Nu este nevoie de o scăpare. Se poate deduce care este informația trecută sub tăcere sau acest lucru este irelevant. Dacă angajatorul simte — printr-un indiciu de înșelătorie — că solicitantul slujbei minte, acest lucru poate fi suficient, fără să fie nevoie de nicio scăpare în

legătură cu informația pe care o ascunde, ca să nu angajeze un solicitant care minte.

Dar acest lucru nu este întotdeauna suficient. Ar putea fi important să se știe exact ce anume este ascuns. S-ar putea să nu fie suficient să se descopere că un angajat de încredere delapidează. Un indiciu de înșelăciune ar putea sugera faptul că angajatul a mințit; asta poate duce la o confruntare și la o mărturisire. Totuși, deși problema a fost rezolvată, angajatul fiind concediat, angajatorul ar mai vrea să caute scăparea. Ar vrea totuși să știe cum a procedat angajatul și ce a făcut cu banii pe care i-a delapidat. Dacă Chamberlain ar fi detectat vreun indiciu de înșelătorie, ar fi știut că Hitler mințea, dar în acea situație, tot ar fi fost nevoie să obțină și scăparea în legătură cu planurile lui de invadare, până unde intenționa Hitler să ajungă.

Câteodată, scăparea furnizează doar o parte dintre informațiile pe care vrea să le știe victima, trădând mai mult decât un indiciu de înșelăciune, dar nu tot ce se ascunde. Amintiți-vă incidentul din *Marry Me* pe care l-am citat mai devreme, când Ruth a intrat în panică, nefiind sigură cât de mult auzise soțul din conversația ei la telefon cu amantul ei. Când Jerry a întrebat-o despre conversație, Ruth ar fi putut face ceva care să-i trădeze panica — să-i tremure buzele sau să ridice pleoapa superioară. Având în vedere împrejurările, un asemenea indiciu de panică ar implica faptul că Ruth ar putea minți. Căci din ce alt motiv să fie ea îngrijorată când el i-a pus acea întrebare? Însă un asemenea indiciu de înșelătorie nu i-ar spune lui Jerry în legătură cu ce anume mințea ea, nici cine era persoana cu care vorbise. Jerry a obținut acea informație din scăparea din vocea lui Ruth:

„— ...ceva din tonul vocii tale". [Jerry îi explică de ce nu crede că la telefon fusese persoana invocată de Ruth.]

„— Zău? Cum așa? Ea vru să chicotească.

El începu să cugete, de parcă era vorba despre o problemă de estetică. Arăta obosit și tânăr și slab. Era tuns prea scurt.

— Era altfel, spuse el. Mai caldă. Era vocea unei femei.

— Păi sunt femeie.

— Când vorbești cu mine, ai o voce de fetiță". (16)

Felul în care suna vocea ei nu se potrivea unei discuții cu cineva de la școala de duminică, ci cu un amant. Scapă informația că înșelătoria este legată probabil de o aventură amoroasă, însă nu îi spune lui Jerry toată povestea. El nu știe dacă este vorba despre o aventură pe cale să înceapă sau în plină desfășurare și nici cine este amantul. Dar el știe mai mult decât dacă ar avea doar un indiciu de înșelătorie care doar i-ar sugera că ea minte.

Am definit minciuna ca pe opțiunea deliberată de a induce în eroare o persoană-țintă, fără a o preveni în niciun fel în legătură cu această intenție. Există două forme majore de a minți: tăinuirea, nedezvăluirea informațiilor adevărate, și falsificarea sau prezentarea unor informații false ca și când ar fi adevărate. Alte moduri de a minți includ: indicarea unei piste greșite, recunoașterea unei emoții, dar inducerea în eroare în legătură cu ceea ce a cauzat-o; spunerea adevărului falsificat, distorsionat, sau a recunoaște adevărul prin exagerare sau umor, așa încât persoana-țintă să rămână dezinformată sau greșit informată; tăinuirea pe jumătate sau a recunoaște doar o parte din ceea ce este adevărat, așa încât mincinosul să

poată devia interesul persoanei-țintă privind ceea ce rămâne ascuns; și inferența incorectă sau spunerea adevărului, dar într-un mod care presupune exact opusul a ceea ce s-a spus. Există două feluri de indicii ale înșelătoriei, atunci când mincinosul dezvăluie din neglijență adevărul și indicii despre înșelăciune, când comportamentul mincinosului trădează doar faptul că ceea ce spune este neadevărat.

Atât scăparea, cât și indiciile de înșelăciune sunt greșeli. Nu se întâmplă întotdeauna. Nu toate minciunile eșuează. În capitolul următor vom explica de ce unele eșuează.

3

De ce eșuează minciunile

Minciunile eșuează din multe motive. Victima înșelătoriei poate descoperi întâmplător dovada, găsind niște acte ascunse sau vreo pată compromițătoare de ruj pe o batistă. Altcineva îl poate da de gol pe mincinos. Un coleg invidios, o soție părăsită, un informator plătit, toți aceștia pot da în vileag înșelăciunea. Însă ceea ce ne preocupă pe noi este dacă acele greșeli făcute de cel care minte sunt involuntare, fiind descoperite din cauza comportamentului său. Indiciile care scot la lumină înșelătoria pot apărea într-o schimbare a expresiei de pe fața lui, o mișcare a corpului, o inflexiune a vocii, dacă respectivul înghite cu noduri sau respiră prea adânc ori prea superficial, dacă face pauze prea lungi între cuvinte sau scapă vreo vorbă, dacă face o mică expresie facială sau vreun gest care îl trădează. Întrebarea este: de ce nu pot mincinoșii să preîntâmpine un comportament care îi trădează? Uneori reușesc să-l preîntâmpine. Unele minciuni sunt minunat susținute; pe mincinos nu îl trădează nimic din ceea ce spune sau face. Dar de ce nu se întâmplă așa întotdeauna? Există două motive: unul care implică gândirea, iar celălalt care implică emoția.

Direcții greșite

Mincinoșii nu anticipează întotdeauna când va trebui să mintă. Nu e timp întotdeauna pentru a pregăti direcția pe care trebuie s-o ia, să facă repetiție și să o memoreze. Ruth, din incidentul pe care l-am citat din romanul lui Updike *Marry Me* (*Căsătorește-te cu mine*), nu a prevăzut că Jerry, soțul ei, o va auzi vorbind la telefon cu amantul ei. Povestea pe care o încropește pe loc — că au sunat-o de la Școala de duminică s-o întrebe despre copiii lor — o dă de gol pentru că nu se potrivește cu ceea ce a auzit soțul ei.

Chiar și atunci când există un preaviz destul de mare și este gândită cu grijă o direcție, s-ar putea ca mincinosul să nu fie destul de isteț încât să prevadă toate întrebările care îi pot fi puse și să se gândească bine ce răspunsuri trebuie să dea. Dar s-ar putea ca nici istețimea să nu fie de ajuns, pentru că niște schimbări neprevăzute de împrejurări pot trăda o direcție altfel eficientă. În timpul anchetei întreprinse de marele juriu în afacerea Watergate, judecătorul federal John J. Sirica a descris o asemenea problemă explicându-și reacțiile față de mărturia lui Fred Buzhardt, consilier special al președintelui Nixon: „Prima problemă cu care s-a confruntat Fred Buzhardt în încercarea de a explica de ce lipseau înregistrările a fost să își spună deschis povestea. În ziua începerii audierilor, Buzhardt a spus că nu exista nicio înregistrare de la întâlnirea din 15 aprilie a președintelui cu decanul pentru că... se defectase un cronometru... Dar

nu după mult timp, și-a revizuit prima explicație. [Buzhardt și-a dat seama că s-ar putea afla din altă probă că, de fapt, cronometrele funcționau.] Acum a spus că întâlnirea din 15 aprilie cu decanul nu fusese înregistrată din cauză că ambele casete fuseseră ocupate cu înregistrări făcute într-o zi plină de întâlniri". Chiar atunci când un mincinos nu este forțat de împrejurări să își schimbe povestea, există unii care nu își mai amintesc bine direcția pe care au pornit, așa încât nu mai pot răspunde repede și concludent la noi întrebări.

Oricare dintre aceste eșecuri — în a anticipa când va fie nevoie să mintă, în a inventa o direcție care să fie flexibilă la modificarea unor împrejurări, în a-și aminti direcția pe care a adoptat-o inițial — dă naștere cu ușurință la niște indicii imperfecte pentru înșelăciune. Ceea ce spune persoana cu pricina este fie inconsecvent, fie în contradicție cu alte fapte de necontestat, cunoscute la acel moment sau dezvăluite ulterior.

Asemenea indicii evidente ale înșelătoriei nu sunt întotdeauna atât de sigure și directe pe cât par. O direcție prea limpede poate indica un escroc versat. Și pentru a complica și mai mult lucrurile, unii escroci, știind acest lucru, intenționat fac mici greșeli, pentru ca povestea să nu pară prea limpede. James Phelan, un reporter de investigație, a descris un exemplu fascinant al unui asemenea truc în relatarea sa despre falsificarea biografiei lui Howard Hughes.

Nimeni nu îl mai văzuse pe Hughes de ani, ceea ce nu a făcut decât să sporească fascinația publicului față de acest miliardar, care a făcut și filme și era proprietarul unei linii aeriene și al celui mai mare cazinou din Las Vegas. Hughes nu mai fusese văzut de atâta vreme, încât unii chiar se îndoiau că ar mai fi în viață. Era de neînțeles că o persoană care era atât de retrasă ar permite cuiva să îi scrie biografia. Și totuși, exact asta pretindea Clifford Irving că ar fi realizat. Editura McGraw-Hill i-a plătit lui Irving 750.000 de dolari ca să i-o publice; revista *Life* a plătit 250.000 de dolari ca să publice trei fragmente; și s-a dovedit până la urmă că totul era un fals! Clifford Irving era „...un mare escroc, unul dintre cei mai pricepuți. Iată un exemplu: atunci când i-am pus întrebări, încercând să-i demontăm povestea, n-a făcut niciodată greșeala de a spune povestea în același fel de fiecare dată. Existau unele mici discrepanțe, iar atunci când îl prindeam, el recunoștea imediat. Escrocul de rând își are povestea pusă perfect la punct, așa încât s-o poată spune la nesfârșit, fără deviații. Un om cinstit face, de obicei, mici greșeli, mai ales atunci când relatează o poveste lungă și complicată, așa cum era povestea lui Cliff. Cliff era destul de isteț ca să știe acest lucru și a oferit o imitație perfectă a unui om cinstit. Atunci când îl prindeam cu câte ceva care părea incriminator, spunea fără înconjur: «Ei, asta mă pune într-o lumină proastă, nu-i așa? Dar chiar așa s-a întâmplat». Transmitea imaginea unui om plin de candoare, chiar dacă asta era în defavoarea sa — în timp ce turna minciună după minciună". Nu există apărare în fața unei asemenea isteții; indivizii cei mai pricepuți chiar au succes. Majoritatea mincinoșilor nu sunt atât de vicleni.

Lipsa de pregătire sau neputința de a-și aminti direcția pe care a adoptat-o mincinosul poate da naștere la indicii privind felul *cum* este relatată povestea, chiar dacă nu există o inconsecvență în *ceea ce* relatează. Nevoia de a gândi fiecare cuvânt înainte de a fi spus — cântărind

posibilitățile, căutând un cuvânt sau o idee — poate deveni evidentă în pauzele pe care le face în timp ce vorbește sau, mai subtil, în încordarea pleoapei inferioare sau a sprâncenei și în anumite schimbări în gestică (lucru explicat mai amănunțit în capitolele 4 și 5). Nu întotdeauna este un semn suspect felul în care își caută cuvintele înainte de a le pronunța, dar în unele împrejurări este. Când Jerry o întreabă pe Ruth cu cine a vorbit la telefon, orice semn că își caută cuvintele cu grijă sugerează că ea minte.

A minți în legătură cu emoțiile

Lipsa de premeditare, de a planifica totul și de a face repetiții înainte de a prezenta minciuna este doar unul dintre motivele pentru care greșelile oferă indicii asupra înșelătoriei. Se mai fac greșeli și din cauza dificultății de a ascunde emoția sau de a o prezenta într-un mod fals. Nu orice minciună presupune implicarea emoțiilor, însă minciunile care sunt de această factură îi provoacă probleme speciale mincinosului. O încercare de a ascunde o emoție în momentul în care mincinosul o simte se poate trăda prin vorbe, dar aceasta se poate manifesta cel mult printr-o bâlbâială. Dacă nu există dorința de a mărturisi ceea ce simte, mincinosul nu trebuie să exprime în cuvinte sentimentele pe care le ascunde. O persoană nu are prea mult de ales când este vorba despre ascunderea unei expresii faciale, unei respirații rapide sau unei voci tensionate.

Atunci când sunt stârnite emoțiile, apar automat schimbări, fără putința de a le mai ascunde. Aceste schimbări se ivesc într-o fracțiune de secundă. În romanul *Marry Me*, atunci când Jerry o acuză pe Ruth că minte, Ruth nu are nicio problemă în a-și opri cuvintele care stau să-i iasă din gură: „Ba da, e adevărat!". Însă este cuprinsă de panica de a nu i se descoperi aventura amoroasă și apar astfel semne care pot fi văzute și auzite. Ea nu vrea să intre în panică; nici nu se poate controla să nu o simtă. Este peste puterile ei. Acest lucru este fundamental, cred, pentru natura experienței emoționale.

Oamenii nu pot alege când să simtă o emoție. În schimb, de obicei, ei își trăiesc emoțiile într-un mod mai degrabă pasiv pe măsură ce li se întâmplă și, în cazul emoțiilor negative precum teama sau furia, acestea pun stăpânire pe ei fără voia lor. Nu numai că nu prea au de ales când să simtă o emoție, dar oamenii adesea simt că nu ar avea de ales dacă semnele acelei emoții sunt sau nu evidente pentru cei din jur. Ruth nu putea hotărî, pur și simplu, să elimine orice semn al panicii de care era cuprinsă. Nu există buton de relaxare pe care să apese ca să întrerupă reacțiile emoționale. Dacă emoția simțită este foarte puternică, propriile fapte s-ar putea să scape de sub control. O emoție puternică explică, chiar dacă adesea nu scuză, unele reacții deplasate — „N-am vrut să țip (să dau cu pumnul în masă, să te insult, să te lovesc), dar m-am pierdut cu firea. Nu m-am mai putut controla".

Când o emoție începe să se manifeste treptat, nu brusc, dacă începe la un nivel inferior — supărare mai degrabă decât furie —, schimbările în comportament sunt mici și relativ ușor de ascuns dacă persoana respectivă este conștientă de ceea ce simte. Însă cei mai mulți oameni nu sunt conștienți. Atunci când o emoție începe treptat și rămâne la un nivel scăzut, ea poate fi mai

vizibilă pentru cei din jur decât pentru cel care o trăiește, care nu o conștientizează până nu devine mai intensă. Dar, odată ce devine puternică, este mult mai greu de controlat. Ascunderea schimbărilor în mimică, gesturi și voce necesită o luptă. Chiar și atunci când reușește acest lucru și niciun sentiment nu este dat la iveală, uneori se vede lupta în sine, devenind astfel un indiciu al înșelătoriei.

Dacă o emoție nu este ușor de ascuns, nici falsa manifestare a unei emoții care, de fapt, nu este simțită nu e lucru ușor, chiar și atunci când nu mai este vorba despre o altă emoție care trebuie ascunsă. Ea necesită mai mult decât a spune „sunt supărat" sau „mi-e teamă". Mincinosul trebuie să arate și să pară convingător când spune așa, adică să fie într-adevăr supărat sau să-i fie teamă, dacă are pretenția să fie crezut. Nu este ușor să asamblezi mișcările care trebuie făcute, schimbările specifice de voce care sunt necesare pentru a falsifica emoții. Sunt anumite mișcări ale feței, de exemplu, pe care foarte puțini oameni sunt capabili să le facă în mod voluntar. (Acestea sunt descrise în capitolul 5.) Aceste mișcări greu de făcut sunt vitale pentru a falsifica cu succes supărarea, teama, furia.

Falsificarea devine mai dificilă tocmai atunci când este mai multă nevoie, pentru a ajuta la ascunderea altei emoții. Nu e ușor să încerci să pari furios, dar când te încearcă sentimentul de teamă și vrei să pari furios, este sfâșietor. Un set de impulsuri generate de teamă trage într-o parte, iar încercarea deliberată de a părea furios trage în cealaltă parte. De exemplu, când este vorba despre teamă, sprâncenele se trag involuntar în sus. Însă pentru a falsifica teama, persoana respectivă trebuie să

le tragă în jos. Adeseori, lupta aceasta interioară dintre emoția falsă și cea adevărată trădează înșelăciunea.

Dar minciunile care nu implică emoții, minciuni despre acțiuni, planuri, gânduri, intenții, fapte sau închipuiri? Aceste minciuni pot fi trădate de comportamentul mincinosului?

Emoții date de miciună

Nu toate înșelăciunile implică emoții legate de tăinuire sau falsificare. Delapidatorul tăinuiește faptul că fură bani. Plagiatorul tăinuiește faptul că și-a însușit lucrarea altcuiva, pretinzând că îi aparține. Bărbatul vanitos de vârstă mijlocie își tăinuiește vârsta, vopsindu-și părul alb și pretinzând că este cu șapte ani mai tânăr decât în realitate. Totuși, atunci când minciuna este legată de altceva decât o emoție, tot sunt implicate niște emoții. Bărbatul vanitos ar putea fi stânjenit de vanitatea lui. Pentru ca înșelăciunea lui să reușească, el trebuie să tăinuiască nu doar vârsta sa reală, ci și stânjeneala. S-ar putea ca plagiatorul să-i disprețuiască pe cei pe care îi induce în eroare. Astfel, va trebui nu numai să tăinuiască sursa lucrării sale și să pretindă că are o capacitate care nu îi aparține, dar ar trebui să treacă sub tăcere și disprețul. Pe delapidator l-ar putea încerca un sentiment de surprindere atunci când altcineva este acuzat în locul lui. Va trebui acum să-și treacă sub tăcere și surprinderea, sau cel puțin motivul surprinderii.

Astfel, emoțiile ajung să fie implicate adesea în minciuni care nu au fost concepute în scopul de a ascunde emoții. Odată apărute, emoțiile trebuie ascunse dacă mincinosul vrea să nu se dea de gol. Orice emoție poate

fi de vină, însă există trei emoții care adesea se întrețes cu înșelăciunea și care merită explicații separate: teama de a fi prins, vinovăția că a mințit și delectarea de a fi înșelat pe cineva.

Teama de a fi prins

Această teamă, în formele ei mai blânde, nu este distructivă, ba chiar l-ar putea ajuta pe mincinos să evite să facă greșeli, obligându-l să fie vigilent. Teama cu un nivel moderat poate genera semne în comportament pe care vânătorul de minciuni exersat le poate observa, iar atunci când este puternică, teama mincinosului de a fi prins declanșează exact ceea ce îl sperie. Dacă un mincinos ar putea estima câtă *teamă de a fi detectat* va simți dacă se va angrena într-o minciună, poate că ar fi mai în măsură să decidă dacă merită riscul pe care îl implică aceasta. Chiar dacă deja este angrenat, o estimare a temerii de a fi detectat pe care urmează să o încerce l-ar putea ajuta să plănuiască contramăsuri care să îi reducă sau să îi ascundă teama. Aceste informații l-ar putea ajuta în aceeași măsură și pe un vânător de minciuni. Ar putea fi pus în gardă să caute semne de teamă dacă se așteaptă ca un suspect să fie foarte speriat că va fi prins.

Sunt mai mulți factori care influențează câtă teamă de a fi prins va simți mincinosul. Prima determinantă care trebuie luată în considerație este ceea ce crede mincinosul despre priceperea țintei sale ca vânător de minciuni. Dacă ținta lui este cunoscută ca o pradă ușoară, o ființă blajină, atunci teama sa nu poate fi prea mare. Însă dacă este vorba despre cineva greu de păcălit, cu reputație de expert în a vâna minciuni, acesta îi va inspira mincinosului teama de a fi prins. Părinții își conving adesea copiii că sunt asemenea maeștri în detectarea înșelăciunii: „Este de ajuns să mă uit în ochii tăi și știu dacă mă minți sau nu". Copilului mincinos îi este frică atât de mult că va fi prins, încât fie teama îl dă de gol, fie mărturisește, deoarece își dă seama că are șanse atât de mici să țină minciuna.

În piesa lui Terence Rattigan *The Winslow Boy* (*Băiatul familiei Winslow*), precum și în filmul cu același titlu, din 1950, bazat pe această piesă, tatăl folosea această manevră cu mare grijă. Fiul său adolescent Ronnie fusese eliminat de la școala navală, acuzat de a fi furat un ordin de plată prin poștă:

> „ARTHUR. [tatăl] În scrisoarea asta scrie că ai furat un ordin de plată prin poștă. (Ronnie deschide gura să răspundă. Arthur îl oprește. Nu vreau să spui nicio vorbă până când nu auzi tot ce am de spus. Dacă ai făcut-o, trebuie să-mi spui. N-am să mă supăr pe tine, Ronnie — cu condiția să-mi spui adevărul. Dar dacă îmi spui o minciună, am să-mi dau seama, pentru că între tine și mine nu încap minciuni. Am să-mi dau seama, Ronnie — așa că ține minte înainte să vorbești. (Se oprește.) Ai furat ordinul ăsta de plată?
>
> RONNIE. (Ezitând) Nu, tată, nu l-am furat.
>
> (Arthur face un pas către el.)
>
> ARTHUR. (Îl privește fix în ochi.) Ai furat ordinul de plată prin poștă?
>
> RONNIE. Nu, tată, nu l-am furat. (Arthur continuă să îl privească fix un moment, apoi se destinde.)" (3)

Arthur îl crede pe Ronnie, iar piesa spune povestea sacrificiilor enorme pe care tatăl și restul familiei le fac pentru a-l scăpa de acuzații pe Ronnie.

Nu întotdeauna un părinte poate folosi strategia lui Arthur pentru a obține adevărul. Un băiat care a min-

ţit de multe ori în trecut şi a reuşit să îşi păcălească tatăl nu va avea niciun motiv să creadă că nu va reuşi din nou. S-ar putea ca un părinte să nu fie dispus să ofere iertare pentru mărturisirea unei fapte rele, sau s-ar putea ca oferta să nu fie crezută, din cauza unor incidente petrecute. Băiatul trebuie să aibă încredere în tatăl său, să fie sigur că tatăl său este capabil să aibă încredere în el. Un tată care a fost bănuitor şi neîncrezător, care până atunci nu şi-a crezut fiul atunci când acesta spusese adevărul, va stârni teama fiului. Acest lucru ridică o problemă crucială în detectarea înşelăciunii: este aproape imposibil să se facă deosebire între *teama* băiatului nevinovat *de a nu fi crezut* şi teama de a fi prins a băiatului vinovat. Semnele temerii ar putea fi aceleaşi.

Aceste probleme nu sunt specifice detectării înşelătoriei între părinte şi copil. Este întotdeauna o problemă în a face deosebirea între teama nevinovatului de a nu fi crezut şi teama vinovatului de a fi descoperit. Dificultatea este amplificată atunci când vânătorul de minciuni are reputaţia de a fi bănuitor şi anterior nu a acceptat adevărul. Cu fiecare ocazie, vânătorului de minciuni îi va fi tot mai greu să facă deosebirea între teama de a nu fi crezut şi teama de a fi descoperit. Pe măsură ce mincinosul câştigă experienţă în practica înşelătoriei şi reuşeşte să scape mereu, teama de a fi descoperit ar trebui să scadă şi ea. Soţul care are a patra aventură amoroasă nu îşi mai bate prea tare capul că va fi descoperit. El a câştigat experienţă în a înşela. Ştie ce să anticipeze şi cum să se acopere. Şi, cel mai important, ştie că o poate scoate la capăt. Încrederea în sine scade teama de a fi descoperit. Dacă va continua astfel, un mincinos va face greşeli din neglijenţă. Aşa încât, mincinosului îi poate fi de folos puţină teamă de a fi descoperit.

Poligraful — detectorul de minciuni — funcţionează pe aceleaşi principii ca detectarea unor semne de trădare comportamentală a înşelăciunii, şi este vulnerabil la aceleaşi probleme. Prin examinarea cu poligraful nu sunt detectate minciunile, ci doar semne ale emoţiei. Electrozii poligrafului sunt conectaţi la suspect pentru a măsura modificări ale transpiraţiei, respiraţiei şi tensiunii sangvine. Creşterea tensiunii sangvine sau a transpiraţiei nu sunt prin ele însele nişte semne de înşelăciune. Atunci când se produce o emoţie, se umezesc palmele şi inima bate mai repede. Înainte de testul cu poligraful, cei mai mulţi operatori ai poligrafului încearcă să îl convingă pe suspect că poligraful nu ratează nicio ocazie să prindă un mincinos, oferindu-i apoi a-l convinge un test de „stimulare". Tehnica cea mai obişnuită este să-i demonstreze suspectului că aparatul va putea spune ce carte va lua acesta dintr-un pachet. După ce suspectul a tras o carte şi apoi a pus-o la loc în pachet, i se cere să spună „nu" de fiecare dată când operatorul poligrafului îl întreabă dacă aceea este cartea pe care a extras-o. Unii dintre cei care folosesc această tehnică nu greşesc, pentru că nu au încredere că poligraful depistează minciuna şi utilizează un pachet de cărţi marcate. Invocă două motive pentru a justifica păcălirea suspectului. Dacă e nevinovat, este important să creadă că aparatul nu greşeşte; altfel ar putea manifesta teama de a nu fi crezut. Dacă este vinovat, este important să i se insufle teama de a fi prins; altfel aparatul chiar nu va funcţiona eficient. Cei mai mulţi operatori de poligraf nu se angajează în acest fel de înşelătorie, ci se bazează pe poligraf să indice cartea aleasă de suspect. (4)

Este aceeași situație ca în *The Winslow Boy* — suspectul trebuie să creadă în abilitatea vânătorului de minciuni. Semnele temerii ar fi ambigue dacă nu se pot aranja lucrurile așa încât doar mincinosul să se teamă, nu și cel care spune adevărul. Pe examenele cu poligraful nu se poate pune bază nu doar pentru că niște nevinovați care încă se tem să nu fie acuzați pe nedrept, sau din alte motive, sunt neliniștiți atunci când sunt testați, dar și pentru că unii infractori sau criminali nu cred în magia aparatului. Aceștia știu că pot scăpa și, dacă știu acest lucru, este mult mai probabil să fie capabili să scape.[7]

O altă paralelă cu piesa *The Winslow Boy* este încercarea operatorului de la poligraf de a obține o mărturisire. Așa cum tatăl pretindea că avea niște puteri deosebite de a detecta minciunile, pentru a-l determina pe fiul său să îi mărturisească dacă era vinovat, tot așa încearcă și unii operatori de poligraf să obțină o mărturisire, convingându-și suspecții că nu pot păcăli aparatul. Când un suspect nu mărturisește, unii operatori de poligraf încearcă să îl intimideze, spunându-i că aparatul tocmai a arătat că suspectul nu spune adevărul. Mărind teama de a fi descoperit, se speră ca vinovatul să fie determinat să mărturisească. Nevinovatul suferă din cauza falselor acuzații, dar se presupune că va fi absolvit de ele. Din păcate, atunci când sunt supuși la asemenea presiuni, unii nevinovați mărturisesc doar pentru a scăpa de această presiune.

[7] Unii specialiști în examinarea cu poligraful consideră că încrederea suspectului în acuratețea aparatului nu contează prea mult. Acest aspect, precum și altele legate de testarea cu poligraful și felul în care se compară cu indiciile comportamentale privind detectarea înșelăciunii sunt discutate în capitolul 7.

De obicei, operatorii de poligraf nu beneficiază de opțiunea părinților de a determina mărturisirea infracțiunii, oferind iertarea dacă infracțiunea este recunoscută. Anchetatorii care conduc interogatoriile pot aproxima acest lucru, sugerând că pedeapsa ar fi mai puțin severă dacă suspectul mărturisește. Deși, de obicei, anchetatorii nu au libertatea de a oferi iertarea totală, ei pot oferi o iertare psihologică, sperând să smulgă o mărturisire dacă îl conving pe suspect că nu trebuie să se rușineze, sau chiar să se simtă răspunzător de comiterea infracțiunii. Un anchetator îi poate explica suspectului, compătimitor, că îl înțelege, că tot așa ar fi procedat și el dacă s-ar fi aflat în aceeași situație. O altă variantă este să îi ofere suspectului o explicație demnă a motivului pentru comiterea infracțiunii. Exemplul care urmează este luat din înregistrarea interogatoriului luat unui suspect de crimă, care, întâmplător, era nevinovat. Polițistul i se adresează suspectului:

„Sunt situații când, din cauza mediului, a unei boli sau a altor motive, oamenii nu merg pe calea cea dreaptă... Uneori, n-avem de ales când facem ceea ce facem. Câteodată facem niște lucruri într-un moment de patimă, de furie și poate pentru că mintea nu ne funcționează cum trebuie. Oamenii normali vor să îndrepte lucrurile atunci când știu că au greșit". (5)

Până acum am discutat despre modul în care reputația unui vânător de minciuni poate influența teama mincinosului de a fi descoperit și teama nevinovatului de a nu fi crezut. Un alt factor care influențează teama de a fi descoperit este personalitatea mincinosului. Unii oameni se simt foarte prost atunci când mint, pe când alții o fac cu o ușurință alarmantă. Se știu mult mai multe lucruri

despre oamenii care mint cu ușurință decât despre ceilalți care se simt prost când o fac. În cadrul documentării mele privitor la tăinuirea emoțiilor negative, am aflat câte ceva despre acest tip de mincinoși.

În 1970, am început o serie de experimente pentru a verifica indiciile înșelătoriei atunci când am analizat filmul despre Mary, pacienta de la psihiatrie, a cărei minciună am descris-o în primul capitol. Amintiți-vă că Mary își ascunsese neliniștea și disperarea pentru ca doctorul să îi dea o învoire la sfârșit de săptămână, iar ea, scăpată de sub supraveghere, să se poată sinucide. A trebuit să mai examinez minciuni asemănătoare spuse de alți oameni, pentru a putea afla dacă indiciile de înșelătorie, pe care le văzusem în acel film, apar și în alte cazuri. Nu aveam mari speranțe să găsesc exemple clinice suficiente. Deși adesea un pacient poate fi suspectat că a mințit, rareori se poate ști cu siguranță acest lucru, doar dacă, precum în cazul lui Mary, pacientul mărturisește. Nu aveam de ales decât să creez o situație experimentală modelată după minciuna lui Mary, în care să pot examina greșelile pe care le fac alți oameni atunci când mint.

Pentru ca experimentele să fie relevante în legătură cu minciuna lui Mary, subiecții trebuia să simtă emoții puternice și să fie motivați să își ascundă acele sentimente. Le-am provocat aceste puternice emoții negative punându-i să urmărească filme cu scene șocante din spitale și le-am cerut ca în timp ce urmăresc acele scene să își ascundă orice semn care le-ar putea trăda sentimentele. Primul meu experiment a eșuat; nimeni nu s-a prea străduit să se abțină. Nu prevăzusem cât de greu este să îi determini pe oameni să mintă într-un laborator. Persoanele încep să se simtă stânjenite la gândul că oamenii de știință urmăresc în timp ce ele au un comportament nepotrivit. Adesea, miza este atât de mică, încât chiar și atunci când mint, oamenii nu își dau osteneala chiar atât de mult pe cât ar face-o în viața reală, atunci când contează. Pentru experimentul meu, am ales ca subiecți studente de la universitatea unde lucram și care urmau să devină asistente medicale, pentru ele contând foarte mult dacă reușeau să mintă, chiar și în aceste condiții. Asistentele medicale trebuie să fie capabile să-și ascundă orice emoții negative simt atunci când participă la operații sau la alte scene în care există mult sânge. Experimentul meu le oferea acestor eleve o șansă să exerseze o pricepere relevantă pentru această profesiune. Un alt motiv pentru care am ales acești subiecți a fost să evit problema de etică pe care o implică expunerea unor subiecți oarecare la asemenea scene în care apare mult sânge. Alegându-și cu bună-știință această profesie, viitoarele asistente medicale erau dispuse deliberat să se confrunte cu un asemenea material. Iată și ce instrucțiuni le-am dat:

„Dacă lucrați la camera de urgență și o mamă dă buzna acolo cu un copil grav rănit, nu vă puteți manifesta suferința psihică, chiar dacă știți că acel copil are niște dureri cumplite și are șanse minime de supraviețuire. Trebuie să vă țineți firea și să o liniștiți pe mamă până când sosește medicul. Sau închipuiți-vă ce ați face dacă trebuie să curățați materiile fecale ale unui pacient care nu își mai poate controla defecația. Deja pacientul este stânjenit că este redus la o stare infantilă. Probabil că ați simți dezgust, dar trebuie să vă ascundeți sentimentul acesta. Acest experiment vă oferă șan-

sa să vă testați și să vă puneți în practică capacitatea de a vă controla exprimarea sentimentelor. Mai întâi, veți vedea un film agreabil, cu imagini color filmate pe ocean, și în timp ce urmăriți acest film, veți spune deschis ceea ce simțiți unui intervievator care nu poate vedea ce film urmăriți voi. Pe urmă, veți vedea unele dintre cele mai cumplite scene cu care v-ați putea confrunta în anii în care veți lucra ca asistente medicale. În timp ce veți urmări aceste scene, va trebui să vă ascundeți sentimentele, așa încât intervievatorul să creadă că voi urmăriți un alt film agreabil; îi puteți spune că vedeți niște flori frumoase în Parcul Golden Gate [din San Francisco]. Dați-vă osteneala cât puteți voi de mult!"

Am ales cele mai groaznice filme pe care le-am putut găsi. În studiile preliminare, am constatat că unii subiecți au fost extrem de șocați de un film cu arsuri grave, pentru că știau că durerea cumplită a victimei nu poate fi prea mult alinată cu ajutorul medicamentelor. Alții au fost mai afectați de scene care prezentau o amputare, parțial datorită sângelui țâșnind, parțial și gândindu-se la ceea ce avea să simtă acel pacient după aceea, când avea să se trezească și să constate că nu mai avea un picior. Am montat imaginile din cele două filme, în așa fel încât să reiasă că pacientul cu arsuri suferea și amputarea. Folosind aceste filme îngrozitoare, am putut afla cât de bine pot subiecții să își ascundă emoțiile foarte, foarte puternice atunci când vor sau când trebuie s-o facă.

Deoarece competiția la admiterea în școala de asistente medicale este foarte mare, acești subiecți au avut numai calificative foarte bune la diferite teste practice, note foarte mari și excelente caracterizări de recomandare. În ciuda faptului că formau un grup de elită, se deosebeau vizibil în capacitatea de a-și ascunde sentimentele. Unii s-au descurcat excelent, alții nu așa de bine. În interviurile pe care le-am avut ulterior cu acești subiecți, am aflat că incapacitatea de a minți în timpul vizionării acelor filme îngrozitoare nu era specifică experimentului meu. Unii dintre subiecți avuseseră întotdeauna probleme când era vorba să mintă în legătură cu sentimentele lor. Unii oameni sunt deosebit de vulnerabili la teama de a nu fi prinși. Le era pur și simplu teamă să nu fie prinși cu minciuna. Erau siguri că oricine s-ar uita la ei și-ar da seama că mint, iar aceasta începe să devină o profeție autoîmplinită. Pe toți acești subiecți i-am supus multor teste obiective de personalitate și, spre surprinderea mea, am aflat că testele celor care nu reușeau să mintă nu se deosebeau de cele ale restului grupului. În afara acestei trăsături de personalitate, nu păreau să se deosebească cu nimic de oricine altcineva. Rudele și prietenii lor le cunoșteau această trăsătură și îi iertau pentru faptul că nu puteau spune decât adevărul.

Am mai încercat să aflu și despre opusul acestora, cei care mințeau cu ușurință și o făceau cu mare succes. *Mincinoșii din fire* își cunosc această abilitate, la fel de bine cum o știu și cei care îi cunosc bine. Își exersau această abilitate încă din copilărie, mințindu-și părinții, profesorii și prietenii, ori de câte ori voiau. Nu îi încearcă teama de a fi prinși. Dimpotrivă. Sunt încrezători în abilitatea lor de a induce în eroare. O astfel de încredere, să nu simtă teama de a fi prinși atunci când mint, este una dintre trăsăturile distinctive ale personalității psihopate. Însă este singura caracteristică pe care acești min-

cinoși din fire o au în comun cu psihopații. Spre deosebire de psihopați, mincinoșii din fire nu sunt lipsiți de judecată; și nici nu pierd ocazia să învețe din experiență. Și nici *nu* au celelalte caracteristici ale psihopaților: „...farmec superficial... nu sunt capabili de remușcări sau de rușine; nu au comportament antisocial fără urme vizibile de regret; nici egoism patologic și incapacitate de a iubi". (6) (Voi da explicații mai detaliate în legătură cu felul în care remușcarea și rușinea pot trăda înșelăciunea, mai târziu, când voi discuta despre sentimentul de vinovăție legat de înșelăciune.)

Mincinoșii din fire din experimentul meu nu s-au deosebit de ceilalți în privința rezultatelor la diferite teste obiective de personalitate. Din testele lor nu reieșea nicio urmă de personalitate psihopată. Nu era nimic antisocial în constituția lor psihică. Spre deosebire de psihopați, aceștia nu își foloseau abilitatea de a minți pentru a le face rău altora.[8] Mincinoșii din fire, foarte pricepuți în a înșela, dar nu lipsiți de conștiință, ar trebui

[8] Psihopații criminali îi păcălesc pe experți. „Robert Resllser, șeful Unității de Știință Comportamentală din FBI... care a intervievat 36 de criminali în serie... [a spus]: Majoritatea sunt normali în felul în care arată și cum vorbesc... [Ann] Rule, fost ofițer de poliție, student la psihologie și autor a cinci cărți despre criminalii în serie... a reușit să pătrundă pentru scurt timp în mintea unui criminal în serie când, printr-o coincidență îngrozitoare, s-a pomenit că are de-a face cu Ted Bundy. [Bundy a fost condamnat mai târziu pentru crime, pe câteva dintre ele le-a comis în vremea când lucra cu Rule.] S-au împrietenit repede. [Rule a declarat:] Ted era extrem de abil în manipulări, încât nu știai niciodată dacă își râde de tine sau nu... Personalitatea antisocială pare întotdeauna sinceră, fațada este absolut perfectă. Credeam că știu ce să caut, dar atunci când lucram cu Ted, nu primeam niciun semnal că m-ar păcăli" (Edward Iwata, „The Baffling Normalcy of Serial Murders" (Normalitatea derutantă a criminalilor în serie), *San Francisco Chronicle*, 5 mai 1984).

să profite de talentul lor exercitând anumite profesiuni: actor, agent de vânzări, avocat, negociator, spion sau diplomat.

Cei care studiază înșelătoria militară s-au arătat interesați de trăsăturile celor care se pricep foarte bine să mintă: „Trebuie să aibă o minte flexibilă, capabilă să conceapă combinații — o minte care să funcționeze descompunând idei, concepții sau «cuvinte» în componentele lor de bază și apoi să le recombine într-o diversitate de moduri. (Un exemplu al acestui tip de gândire poate fi găsit în jocul de scrabble.) ...cei mai mari utilizatori din trecut ai înșelătoriei... sunt foarte individualiști și cu un înalt spirit de competiție; nu își găsesc locul într-o mare organizație... și au tendința să lucreze individual. Sunt adesea convinși de superioritatea părerilor proprii. În anume privințe, se potrivesc cu presupusul caracter al artistului boem excentric și singuratic, numai că arta pe care o practică este cu totul alta. Se pare că acesta este singurul numitor comun al marilor practicieni ai înșelătoriei, precum Churchill, Hitler, Dayan și T.H. Lawrence". (7)

Asemenea „mari practicieni" trebuie să mai aibă alte două abilități: abilitatea de a plănui o strategie a înșelătoriei și abilitatea de a induce în eroare un adversar într-o întâlnire față în față. Hitler se pare că le avea pe amândouă, dar, de obicei, cine excelează în una nu o are pe cealaltă. Din păcate, caracteristicile înșelătorilor desăvârșiți s-au studiat prea puțin; nu există nicio lucrare în care să se pună problema dacă trăsăturile de personalitate ale înșelătorilor de succes diferă în funcție de mediul în care se practică înșelătoria. Bănuiesc că răspunsul este „nu" și că aceia care mint cu succes în domeniul

militar s-ar descurca foarte bine și în lumea marilor afaceri.

Este tentant să condamni orice dușman politic despre care se știe că a mințit ca având o personalitate psihopată, antisocială. Cum nu am nicio dovadă pentru a pune în discuție un asemenea lucru, sunt suspicios în legătură cu asemenea judecăți. Așa cum Nixon este un erou sau un ticălos, în funcție de politica pe care o agreează fiecare, tot astfel alți conducători străini pot fi considerați psihopați sau iscusiți, în funcție de felul în care se potrivesc minciunile acestora cu valorile celui care judecă. Cred că psihopații rareori supraviețuiesc în structuri birocratice suficient de mult timp pentru a ajunge într-un post de conducere al unei națiuni.

Până acum, am descris două determinante ale temerii de a fi descoperit: personalitatea mincinosului și, înainte de aceasta, reputația și caracterul vânătorului de minciuni. La fel de importantă este și *miza*. Există o regulă simplă: cu cât miza este mai mare, cu atât este mai mare și temerea de a fi prins. Aplicarea acestei reguli poate fi complicată, pentru că nu este întotdeauna atât de ușor să îți dai seama care este miza.

Uneori este simplu. De vreme ce viitoarele asistente medicale sunt foarte motivate să reușească în cariera lor, mai ales atunci când își încep pregătirea, miza din experimentul nostru a fost mare. Așadar, asistentele medicale ar trebui să aibă o mare teamă de a fi descoperite, ceea ce înseamnă că riscul să se dea de gol este mare. Teama de a fi descoperite ar fi mai mică dacă nu ar fi în joc cariera lor. De exemplu, celor mai multe nu le-ar păsa nicidecum dacă nu ar reuși în cazul în care li s-ar cere să își ascundă sentimentele în legătură cu moralitatea actului

de a fura mărfuri expuse în magazine. Miza ar fi crescut dacă ele ar fi fost făcute să creadă că cele care nu reușesc în experimentul nostru nu vor fi admise în școala de asistente medicale.[9]

Unui agent de vânzări care își induce în eroare clientul ar trebui să îi pese mai mult în cazul unei vânzări al cărei comision este mai mare decât atunci când comisionul este mai mic. Cu cât răsplata este mai mare, cu atât ar trebui să crească și teama de a fi prins. Miza este mai mare. Câteodată, răsplata evidentă nu este cea importantă pentru înșelător. Agentul de vânzări ar putea să urmărească să obțină admirația colegilor săi de breaslă. Păcălirea unui client puternic i-ar putea aduce o răsplată mare în termeni de admirație din partea colegilor, chiar dacă este mic comisionul obținut. Miza ar putea fi mare în partida de pocher de încălzire dacă un jucător de pocher ar vrea să își zdrobească adversarul pentru a câștiga afecțiunea iubitei sale. Pentru unii totul este să câștige. Nu contează dacă e vorba despre mărunțiș sau despre bani grei; pentru ei, miza este foarte mare în orice competiție. Miza poate fi o problemă atât de personală, încât nimeni din afară să nu își poată da seama imediat. Afemeiatului poate să îi placă să își înșele soția, în virtutea impulsului de a face ceva de care „să nu afle mami", mai mult decât să își satisfacă o plăcere trupească arzătoare.

Teama de a fi prins ar trebui să fie mai mare atunci când miza implică evitarea pedepsei, nu doar obținerea

[9] În urma cercetării noastre, s-a constatat că acelea care s-au descurcat cel mai bine în cadrul experimentului nostru, care au reușit să își controleze cel mai bine emoțiile, au avut cele mai bune rezultate și în cei trei ani de cursuri la școala de asistente medicale.

unor recompense. Mincinosul se gândește cel mai mult la ceea ce poate obține. Un delapidator se gândește doar la „vin, femei și cântece" când își demarează înșelăciunea. Odată ce înșelăciunea este în curs de ceva vreme, s-ar putea ca recompensele să nu mai fie valabile. Compania s-ar putea să fi devenit conștientă de pierderi și destul de suspicioasă încât delapidatorul să nu mai suporte presiunea. Acum, continuă cu înșelăciunea pentru a evita să fie prins, căci acum miza este reprezentată doar de pedeapsă. Evitarea pedepsei ar putea fi miza de la bun început, dacă ținta este bănuitoare sau dacă înșelătorul are prea puțină încredere.

În cazul înșelăciunii, miza este reprezentată de două tipuri de pedeapsă: pedeapsa propriu-zisă dacă minciuna eșuează și pedeapsa pentru însuși actul angajării în înșelăciune. Teama de a fi descoperit va fi mai mare dacă miza este reprezentată de ambele tipuri de pedeapsă. Câteodată, pedeapsa pentru că individul a fost prins cu o înșelătorie este cu mult mai rea decât pedeapsa pentru fapta pe care minciuna încerca să o acopere. Tatăl din *The Winslow Boy* a spus clar acest lucru. Dacă vânătorul de minciuni poate clarifica înainte de a-l întreba pe suspect că pedeapsa pentru minciună va fi mai drastică decât cea pentru infracțiune, există o șansă mai mare de a-l descuraja pe suspect să se mai angajeze într-o altă minciună.

Părinții ar trebui să știe că severitatea cu care aplică pedepsele este unul dintre factorii care îi influențează pe copiii lor să mărturisească sau să mintă atunci când greșesc. Descrierea clasică provine din relatarea oarecum ficționalizată despre *Viața și faptele memorabile ale lui George Washington* (*The Life and Memorable Actions of George Washington*) a lui Mason Locke Weems. Tatăl i se adresează copilului George: „Mulți părinți chiar îi silesc pe copiii lor să mintă, bătându-i cu sălbăticie pentru cea mai mică greșeală: ca rezultat, la următoarea abatere, micuța ființă, îngrozită, spune *o minciună!* Doar ca să scape de nuia. Însă tu, George, știi că ți-am spus *mereu*, și acum îți spun din nou, că dacă vreodată, chiar și din întâmplare, faci ceva rău, ceea ce se poate întâmpla adesea, din cauză că încă ești doar un biet copil fără *experiență* sau fără *să știi prea multe*, nu trebuie niciodată să spui o minciună sau să ascunzi fapta ta; ci să vii, *cu curaj*, fiule, ca un *mic* bărbat, și să-mi spui ce ai făcut: și eu, în loc să te bat, George, am să te cinstesc și am să te iubesc și mai mult pentru asta, dragul meu". Povestea despre cireșul tăiat demonstrează că George a avut încredere în ceea ce i-a spus tatăl său.*

Nu doar copiii ar avea mai mult de pierdut prin chiar actul minciunii, decât ar avea de pierdut spunând adevărul. Un soț i-ar putea spune soției sale că, deși jignit, i-ar fi iertat infidelitatea dacă nu l-ar fi mințit. Pierderea încrederii, i-ar spune el, este mai mare decât pierderea credinței în fidelitatea ei. Soția lui ar putea să nu fi știut acest lucru și s-ar putea să nu fie adevărat. A mărturisi o aventură amoroasă ar fi considerat un act de cruzime, iar partenerul înșelat ar putea pretinde că partenerul infidel ar trebui să fie discret în legătură cu infidelitatea comisă. Soțul și soția ar putea adesea să nu fie de acord.

* Această relatare apare pentru prima oară tot în cartea amintită. Micul George a primit o toporișcă și știind că aceasta se folosește la tăierea lemnului, a încercat-o pe un cireș pe care l-a tăiat. Și-a recunoscut apoi greșeala iar tatăl său s-a ținut de cuvânt și nu l-a bătut. Nu se știe dacă este un fapt real sau doar o legendă, dar rolul educativ este evident (*N.t.*).

Sentimentele se pot schimba pe parcursul unei căsnicii. Atitudinea se poate schimba radical, odată ce apare o aventură în afara căsniciei, și poate fi diferită de atitudinea din vremea când exista doar ipoteza unei asemenea aventuri.

Chiar dacă cel care a greșit știe că răul ar fi mai mare dacă este prins cu minciuna decât dacă recunoaște că a greșit, minciuna poate fi foarte tentantă, de vreme ce a spune adevărul aduce cu sine o pierdere imediată și sigură, în timp ce minciuna promite posibilitatea evitării oricăror pierderi. Perspectiva de a fi scutit de o pedeapsă imediată poate fi atât de atrăgătoare, încât dorința de a alege această cale îl face pe mincinos să subestimeze probabilitatea de a fi prins și cât l-ar costa aceasta. Conștientizarea faptului că mărturisirea ar fi fost o politică mai bună vine prea târziu, atunci când înșelăciunea a durat prea mult și cu atâta osteneală, încât mărturisirea nu mai aduce o reducere a pedepsei.

Câteodată este destul de limpede diferența dintre pierderile în cazul unei mărturisiri față de tăinuirea în continuare a adevărului. Există fapte care sunt prin ele însele atât de grave, încât prin mărturisirea lor ar fi prea puțin de câștigat, iar prin tăinuirea lor, pedeapsa care îl așteaptă pe vinovat ar fi doar cu puțin mai mare. Este cazul minciunilor prin care se trec sub tăcere: abuzarea copiilor, incestul, crima, trădarea sau actul terorist. Spre deosebire de posibila răsplată care li se poate acorda câtorva afemeiați care își regretă faptele, nu iertarea este ceea ce așteaptă cei care mărturisesc fapte de genul celor enumerate mai sus (deși mărturisirea urmată de căință ar putea aduce o micșorare

a pedepsei). Nici că ar fi prea multe șanse să apară o revoltă morală din partea celor care au tăinuit, odată ce este descoperită această tăinuire. Nu doar ticăloșii sau oamenii cruzi ar putea fi în această situație. Evreul dintr-o țară ocupată de naziști care își ascunde identitatea, spionul în timpul unui război câștigă puțin mărturisind și nu pierd nimic încercând să păstreze în continuare tăcerea. Atunci când nu există nicio șansă de a obține o pedeapsă mai mică, un mincinos ar putea totuși mărturisi ca să își ușureze povara de a fi întreținut înșelăciunea, pentru a stinge suferința produsă de teama de a fi descoperit, sau pentru a-și ușura sentimentul de vinovăție.

Un alt factor care trebuie luat în seamă în legătură cu felul în care miza influențează teama de a fi descoperit este ce are de câștigat sau de pierdut și persoana-țintă, nu doar mincinosul. De obicei, câștigul mincinosului se face pe socoteala țintei. Delapidatorul câștigă ceea ce pierde angajatorul. Dar nu întotdeauna se poate pune semnul egal între cele două. Comisionul câștigat de un agent de vânzări care laudă nemeritat un produs poate fi mult mai mic decât pierderea suferită de clientul credul. Miza mincinosului diferă de miza țintei nu doar în cantitate, ci și ca tip. Un partener infidel poate câștiga o aventură, în timp ce partenerul încornorat pierde respectul de sine. Când miza mincinosului diferă de cea a țintei, miza oricăruia dintre ei poate fi hotărâtoare pentru teama mincinosului de a fi descoperit. Depinde dacă mincinosul își dă seama de diferență.

Mincinoșii nu sunt sursa cea mai demnă de încredere pentru a oferi o estimare a mizei persoanelor-țintă. Ei au un interes întemeiat să creadă în ceea ce le servește

scopurile. Înșelătorii se simt bine la gândul că țintele lor beneficiază de pe urma înșelăciunii la fel, dacă nu mai mult, ca mincinoșii. Acest lucru este posibil. Nu toate minciunile lezează țintele. Există și minciuni altruiste:

„Ieri, un băiat firav și palid în vârstă de 11 ani, rănit dar viu, a fost scos dintre rămășițele unui mic avion care s-a prăbușit duminică în munții din Parcul Național Yosemite. Băiatul a supraviețuit unor zile cu viscol sălbatic și nopți cu temperaturi sub zero la o altitudine de peste 3 000 m, unde s-a prăbușit avionul, înfășurat într-un sac de dormit din puf pe scaunul din spate al epavei avionului care era îngropată în zăpadă. Singur. «Ce fac mama și tata?» a întrebat puștiul de clasa a V-a năucit. «Sunt teferi?» Salvatorii nu i-au spus băiatului că tatăl său vitreg și mama sa erau morți, încă legați cu centurile de siguranță pe scaunele lor din carlinga zdrobită a avionului, la doar câțiva centimetri de unde zăcea el." (8)

Puțini ar zice că aceasta nu e o minciună altruistă, de pe urma căreia ținta are de câștigat, fără să aducă niciun câștig salvatorilor. Faptul că ținta beneficiază nu înseamnă că nu există o mare teamă de a fi prins. Dacă miza este mare, la fel este și teama de a fi prins, indiferent cine este beneficiarul. Îngrijorați că puștiul nu ar suporta șocul, salvatorii ar trebui să se teamă ca nu cumva tăinuirea lor să fie dată în vileag.

În concluzie, teama de a fi prins este cea mai mare atunci când:

- ținta are reputația de a fi o persoană greu de indus în eroare;

- ținta începe să devină suspicioasă;
- mincinosul nu are experiență în a minți și nici nu are reușite;
- mincinosul este deosebit de vulnerabil la teama de a fi prins;
- miza este mare;
- atât recompensa, cât și pedeapsa constituie miza; dacă este vorba despre doar una dintre ele, atunci aceea este pedeapsa;
- pedeapsa, în caz că mincinosul este prins, este mare sau pedeapsa pentru motivul minciunii este atât de mare, încât nu oferă nicio motivație pentru a mărturisi;
- ținta nu beneficiază nicidecum de pe urma minciunii.

Vinovăția de a minți

Vinovăția înșelătorului se referă la o emoție legată de a minți, nu la aspectul juridic al faptului dacă cineva este vinovat sau nevinovat. Trebuie să facem distincție între vinovăția înșelătorului și sentimentele de vinovăție legate de conținutul unei minciuni. Să presupunem că Ronnie, în *The Winslow Boy*, chiar a furat ordinul poștal de plată. L-ar putea încerca sentimente de vinovăție în legătură cu furtul în sine — s-ar considera el însuși o persoană îngrozitoare pentru ceea ce a făcut. Dacă Ronnie i-ar fi ascuns tatălui său că a furat, s-ar fi simțit vinovat pentru că a mințit; aceasta ar fi vinovăția înșelătorului. Nu este neapărat nevoie să te simți vinovat în legătură cu conținutul minciunii ca să te simți vinovat că ai mințit. Să presupunem că Ronnie ar fi furat de la un băiat care l-ar fi păcălit pe

Ronnie ca să-l învingă într-o întrecere la școală. Ronnie nu s-ar simți vinovat că a furat de la un asemenea coleg rău; ar putea părea o răzbunare justificată. Dar tot l-ar încerca sentimentul de vinovăție că a mințit, pentru că a ascuns furtul față de tatăl său sau de directorul școlii. Mary, pacienta de la psihiatrie, nu s-a simțit vinovată pentru planul ei de a se sinucide, dar s-a simțit vinovată pentru că l-a mințit pe doctor.

Ca și teama de a fi prins, vinovăția de a minți poate fi un sentiment cu diferite grade de intensitate. Poate fi un sentiment foarte vag sau foarte puternic, încât minciuna va fi descoperită din cauză că vinovăția determină scăpări sau indicii de înșelătorie. Atunci când devine extrem de puternică, vinovăția de a minți este o experiență chinuitoare, care subminează sentimentul fundamental de autoprețuire al celui care suferă. Eliberarea de un sentiment atât de grav de vinovăție poate motiva o mărturisire în ciuda probabilității mari a pedepsei pentru un delict recunoscut. De fapt, pedeapsa ar putea fi exact ce trebuie și motivul pentru care persoana respectivă mărturisește este de a se elibera de sentimentele chinuitoare de vinovăție.

Atunci când este luată decizia de a minți, oamenii nu prevăd întotdeauna exact cât de mult ar putea suferi mai târziu din cauza vinovăției de a minți. S-ar putea ca mincinoșii să nu își dea seama de impactul pe care îl vor avea mulțumirile victimelor lor pentru ajutorul înșelător sau cum se vor simți atunci când vor vedea că altcineva este pedepsit pentru fărădelegile lor. În vreme ce pentru unii asemenea scene stârnesc sentimentul de vinovăție, pentru alții e ca un soi de cătușnică, mirodenia care face ca minciuna să merite mărturisită. Voi comen-

la această reacție sub denumirea de *plăcerea de a înșela*. Un alt motiv pentru care mincinoșii subestimează cât de puternic va fi sentimentul de vinovăție pe care îl vor trăi este că doar odată cu trecerea timpului un mincinos va constata că nu este suficientă o minciună, că acea minciună trebuie spusă iar și iar, de multe ori cu înfloriturile suplimentare pentru a proteja minciuna inițială.

Rușinea este strâns legată de vinovăție, dar între ele există o diferență crucială de calitate. Nu este nevoie de public pentru sentimentul de vinovăție, nu trebuie să mai știe și altcineva, căci persoana vinovată este propriul său judecător. Nu așa stau lucrurile în cazul rușinii. Umilința rușinii are nevoie de dezaprobarea altora sau de ridiculizarea venită din partea lor. Dacă nimeni nu află niciodată despre delict, nici nu va fi vorba de rușine, dar rămâne sentimentul de vinovăție. Desigur, pot fi amândouă — și vinovăția, și rușinea. Deosebirea dintre vinovăție și rușine este foarte importantă, pentru că aceste două emoții pot trage o persoană în două părți. Dorința de a scăpa de apăsarea vinovăției poate motiva o mărturisire, însă dorința de a evita umilirea din cauza rușinii o poate împiedica.

Să zicem că Ronnie din *The Winslow Boy* a furat banii, însă s-a simțit extrem de vinovat că a făcut asta și a fost hărțuit și de vinovăția de a fi mințit pentru că și-a ascuns fapta. Ronnie ar vrea poate să mărturisească, pentru a se ușura de povara conștiinței încărcate. Totuși, l-ar putea opri rușinea pe care o simte, închipuindu-și cum va reacționa tatăl său. Pentru a-l încuraja să mărturisească, tatăl său, dacă vă amintiți, îi promite că nu îl va pedepsi dacă mărturisește. Reducerea temerii lui Ronnie de a fi pedepsit scade și teama de a fi prins, dar tatăl ar

trebui să reducă și sentimentul de rușine, dacă este, ca Ronnie să mărturisească. Tatăl încearcă acest lucru spunându-i lui Ronnie că îl va ierta, dar ar fi putut întări reducerea sentimentului de rușine mărind probabilitatea mărturisirii, dacă ar fi adăugat ceva precum trucul folosit de anchetator, pe care l-am citat cu câteva pagini în urmă, care încerca să scoată o mărturisire de la un individ suspect de omor. I-ar fi putut spune lui Ronnie: „Aș putea fi înțelegător pentru faptul că ai furat, poate că aș fi făcut și eu la fel dacă eram în situația ta, să fiu tentat așa cum ai fost tu. Oricine face greșeli în viață și lucruri în legătură cu care își dă seama mai târziu că sunt greșite. Uneori, pur și simplu nu ai încotro". Desigur, s-ar putea ca un adevărat tată englez să nu poată fi în stare să fie cinstit spunând aceste lucruri și, spre deosebire de anchetatorul despre care vorbeam, nu ar fi dispus să mintă ca să obțină o mărturisire.

Unii oameni sunt în mod special vulnerabili la sentimentul de rușine cauzat de minciună și la teama de a fi prins. Din această categorie fac parte cei care au fost crescuți în credința că minciuna este unul dintre cele mai grave păcate. S-ar putea ca din educația altora, în schimb, să nu fi făcut parte neapărat condamnarea minciunii, ci să li se fi insuflat puternice sentimente de vinovăție adânc înrădăcinate. Asemenea oameni vinovați par să caute experiențe în care ei să își poată intensifica vinovăția și să se expună umilinței din partea celorlalți. Din nefericire, s-au făcut puține cercetări asupra indivizilor predispuși la autoînvinovățire. Se știu ceva mai multe despre opusul lor.

Jack Anderson, editorialist la un ziar, a relatat declarația unui mincinos care nu a simțit nici rușine, nici vinovăție într-un articol în care ataca credibilitatea lui Mel Weinberg, martorul esențial al FBI în procesele publice de corupție. Anderson a descris reacția pe care a avut-o Weinberg atunci când soția sa a descoperit că o înșela de 14 ani. „Când Mel s-a întors, în sfârșit, acasă, a refuzat să îi dea lui Marie vreo explicație. «Ei, și, m-ai prins» i-a răspuns el. «Mereu ți-am spus că sunt cel mai mare mincinos din lume». Apoi, s-a cuibărit în fotoliul lui preferat, a comandat la telefon niște mâncare chinezească și i-a cerut lui Marie să-i facă manichiura". (9)

Lipsa oricărui sentiment de rușine sau de vinovăție în legătură cu comiterea unor delicte este considerată a fi caracteristica de marcă a unui psihopat, dacă această lipsă de vinovăție sau rușine se manifestă în toate sau aproape toate aspectele vieții unui individ. (Evident, nimeni nu poate pune un asemenea diagnostic pe baza unei relatări dintr-un ziar.) Experții nu au căzut de acord dacă lipsa sentimentelor de vinovăție și rușine se datorează educației sau unor determinante biologice. Există însă un acord asupra faptului că nici vinovăția legată de minciună și nici teama de a fi prins nu îl vor determina pe un psihopat să facă greșeli atunci când minte.

Ori de câte ori înșelătorul nu împărtășește valorile sociale ale victimei, el nu va fi prea încercat de sentimentul de vinovăție. Oamenii se simt mai puțin vinovați atunci când îi mint pe cei pe care îi consideră răufăcători. Într-o căsnicie, atunci când unul dintre soți este rece și nebinevoitor în pat, celălalt s-ar putea să nu se simtă vinovat dacă are o aventură amoroasă. Un revoluționar sau un terorist rareori se simte vinovat dacă i-a înșelat pe reprezentanții statului. Un spion nu se va simți vinovat dacă și-a indus în eroare victima. Un fost agent CIA a rezumat astfel acest lucru: „Dacă dai la o parte

emblema pretențioasă de spionaj, treaba spionului este să trădeze trustul". (10) Atunci când am consiliat agenți din siguranța statului care voiau să prindă oameni care încercau să asasineze un oficial guvernamental de rang foarte înalt, nu am putut să contez pe vinovăția înșelătorului ca să obțin semne care denunță. Asasinii s-ar putea teme să fie prinși dacă nu sunt buni profesioniști, dar este puțin probabil să aibă vreun sentiment de vinovăție în legătură cu ceea ce au pus la cale. Un criminal de profesie nu simte vinovăție dacă îl înșală pe un adversar. Același principiu funcționează și în a explica de ce un diplomat ori un spion nu se simte vinovat dacă induce în eroare pe altcineva din tabăra adversă. Nu împărtășesc aceleași valori. Din punctul lui de vedere, mincinosul îi face un bine taberei sale.

Minciuna este *autorizată* în majoritatea acestor exemple — fiecare dintre acești indivizi face apel la o normă socială bine definită conform căreia ei sunt îndreptățiți să își înșele adversarul. Nu prea există vinovăție în legătură cu asemenea înșelăciuni autorizate atunci când țintele sunt din tabăra adversă și respectă alte valori. Autorizare poate exista și în cazul în care cei înșelați nu sunt adversari și împărtășesc aceleași valori cu înșelătorul. Medicii nu se simt prea vinovați dacă își induc în eroare pacienții dacă ei consideră că acest lucru este spre binele pacienților. A-i da unui pacient un placebo, o pastilă dulce identificată a fi un medicament folositor, este o veche înșelătorie medicală, pe care timpul a făcut-o onorabilă. Dacă pacientul se simte mai bine, sau cel puțin nu îl mai hărțuiește pe medic cerându-i un medicament de care de fapt nu are nevoie, și care chiar i-ar putea face rău, mulți medici consideră că minciuna este justificată.

Jurământul lui Hipocrate nu impune onestitate față de pacient. Se presupune că doctorul face ceea ce îi ajută pacientului.[10] Preotul care tăinuiește spovedania unui criminal atunci când poliția îl întreabă dacă știe ceva despre cine a ucis nu ar trebui să aibă sentimentul vinovăției de a minți. Jurământul pe care l-a depus îi autorizează înșelăciunea. Nu are nimic de câștigat de pe urma acesteia; câștigul este al criminalului, a cărui identitate rămâne necunoscută. Viitoarele asistente medicale din experimentul meu nu au suferit de vinovăția de a fi minții pentru că și-au trecut sub tăcere sentimentele. Înșelăciunea a fost autorizată de exemplele mele care le-au explicat când trebuie o asistentă să ascundă adevărul pentru a-și face datoria de a ușura suferința pacientului.

S-ar putea ca mincinoșii să nu își dea seama sau să nu recunoască atât de des că și ei au de câștigat de pe urma înșelăciunilor care sunt considerate a fi altruiste. Un vicepreședinte tânăr al unei companii naționale de asigurări a explicat faptul că a spune adevărul poate fi nedemn atunci când este implicat egoul altei persoane — „Uneori, este greu să îi spui unui individ: «Nu, n-ai să ajungi niciodată președinte»". «(11) Individul este scutit de o suferință, dar și vicepreședintele. Poate că este greu, să ai de-a face cu dezamăgirea individului, ca să nu mai

[10] Deși 30% până la 40% dintre pacienți se simt mai bine după ce li s-a administrat un placebo, unele cadre medicale sunt de părere că folosirea unui placebo subminează încrederea necesară în relațiile dintre medic și pacient și netezește drumul către înșelăciuni mai periculoase. Vezi articolul lui Lindsey Gruson „Use of Placebos Being Argued on Ethical Grounds" (Folosirea unor placebo pe motive de etică medicală), *New York Times*, 13 februarie 1983, p. 19, ca referință și discuție a celor două aspecte ale acestei probleme.

acord cu părinții ei în legătură cu marijuana, ca și în alte privințe, dacă este încă atașată de ei, dacă ține la ei, s-ar putea să îi fie rușine dacă ei descoperă minciuna. Rușinea presupune un oarecare respect față de cei care ne dezaprobă; altfel, dezaprobarea generează furie sau dispreț, dar nu rușine.

Mincinoșii se simt mai puțin vinovați atunci când țintele lor sunt impersonale sau complet anonime. O clientă care nu îi spune casierului că a fost taxată mai puțin pentru un articol scump din coșul de cumpărături se simte mai puțin vinovată dacă nu îl cunoaște pe casier. Dacă acest casier este și proprietarul magazinului sau un membru al familiei acestuia, dacă este vorba despre un magazin mic care este o afacere de familie, clienta mincinoasă se va simți mai vinovată decât dacă ar fi vorba de un magazin dintr-un lanț mare de supermarketuri. Este mai ușor să suporte gândul unei vinovății diminuate, respectiv că ținta nu are de fapt de suferit, că nu îi pasă sau nici măcar nu a observat minciuna, sau chiar merită sau vrea să fie indusă în eroare, dacă ținta este anonimă. (13)

Adeseori, va exista o relație invers proporțională între vinovăția de a minți și teama de a fi prins. Cu cât scade vinovăția în legătură cu minciuna, cu atât crește teama de a fi prins. Atunci când înșelăciunea este autorizată, vinovăția ar trebui să scadă, cu toate că autorizarea, de obicei, crește miza, făcând astfel să crească teama de a fi prins. Datorită faptului că tăinuirea era relevantă pentru cariera lor — și autorizată —, studentele de la școala de asistente medicale erau suficient de motivate ca să le fie teamă că vor eșua în cadrul experimentului meu. Teama de a fi prins era mare și vinovăția mică. An-

gajatorul care îl minte pe angajatul său suspectat de delapidare, ascunzându-i bănuiala pentru a-l prinde asupra faptului, ar putea să simtă o mare teamă de a fi prins și un redus sentiment de vinovăție.

Chiar factorii care fac să crească sentimentul de vinovăție ar putea reduce teama de a fi prins. Un mincinos s-ar putea simți vinovat dacă ar induce în eroare o țintă credulă, dar s-ar putea să se teamă mai puțin că va fi prins de cineva care nu se așteaptă să fie exploatat. Sigur, este posibil ca o persoană să se simtă și foarte vinovată și să se și teamă mult că va fi prinsă, sau să aibă ambele sentimente de o intensitate foarte redusă. Depinde de caracteristicile situației, ale mincinosului și ale vânătorului de minciuni.

Unii oameni se scaldă în sentimentul vinovăției de a fi mințit. O parte din motivația lor pentru minciună ar putea fi chiar o ocazie de a se simți vinovați pentru ceea ce au făcut. Totuși, majoritatea oamenilor găsesc că experiența vinovăției este atât de toxică, încât caută căi să o diminueze. Există multe moduri de a justifica înșelăciunea. Poate fi considerată o răzbunare a unei nedreptăți. Dacă o țintă este răutăcioasă sau meschină, se consideră că nu merită să fie tratată cinstit. „Șeful a fost așa de înțepat, nu m-a răsplătit pentru toată munca pe care am făcut-o, așa că mi-am luat singur ce mi se cuvenea". Victimele pot fi văzute drept niște ținte atât de ușor de păcălit, încât mincinosul consideră că este vina lor, și nu a lui. O victimă lipsită de apărare merită să fie păcălită.

Alte două justificări pentru minciună care diminuează sentimentul de vinovăție au fost menționate mai înainte. Un scop nobil sau o anumită cerință a unei slujbe

ar fi una dintre aceste justificări — să ne amintim de Nixon care nu a fost absolvit de vina de a-și fi numit minciunile neadevăruri, pentru că a fost nevoie de ele ca să ajungă în post și să și-l păstreze. Cealaltă justificare este protejarea țintei. Câteodată, mincinosul ajunge chiar să pretindă că ținta era dispusă să fie mințită. Dacă ținta a cooperat la propria-i înșelăciune, a știut tot timpul de înșelăciune, dar s-a prefăcut că nu știe, atunci, într-un anume sens, nu a fost vorba de nicio minciună, iar mincinosul este absolvit de orice răspundere. O țintă cu adevărat binevoitoare îl ajută pe înșelător să întrețină înșelăciunea, trecându-i cu vederea orice semne de comportament care trădau minciuna. O țintă nebinevoitoare, dacă ajunge să suspecteze ceva, în mod sigur va căuta să dea în vileag minciuna.

Un exemplu interesant de țintă binevoitoare ar fi cel dintr-o dezvăluire recentă despre Robert Leuci, polițistul transformat în informator sub acoperire, a cărui poveste am citat-o aproape de sfârșitul capitolului 2. Leuci a fost portretizat romanțios în cartea lui Robert Daley *Prince of the City* (*Prințul cetății*), iar în legătură cu filmul bazat pe carte se susține că ar conține relatări autentice ale felului în care Leuci i-a ajutat pe anchetatorii federali să obțină dovezi de corupție a unor polițiști și avocați. Când Leuci a început să lucreze pentru anchetatorii federali, aceștia i-au cerut să le spună de ce infracțiuni se făcea vinovat chiar el. Leuci a recunoscut că a comis doar trei delicte. Cei pe care i-a dat în vileag mai târziu au afirmat că Leuci comisese mult mai multe delicte decât recunoscuse și pentru că mințise în legătură cu propriile-i fapte, au zis ei, ar trebui ca mărturia depusă de el împotriva lor să fie discreditată. Aceste afirmații nu au fost

niciodată dovedite și au fost condamnați mulți oameni pe baza mărturiei lui Leuci. Alan Dershowitz, avocatul care l-a apărat pe unul dintre cei condamnați pe baza mărturiei lui Leuci, a descris o conversație după proces în care Leuci recunoștea că, într-adevăr, comisese mai multe delicte.

„Eu [Dershowitz] i-am spus [lui Leuci] că mi-era greu să cred că Shaw [avocatul federal al acuzării] nu știa despre celelalte delicte dinainte de procesul lui Rosner [bărbatul pe care l-a apărat Dershowitz]. «Sunt convins că în sufletul lui știa că eu comisesem mai multe delicte», a spus Leuci. «Știa el. Mike [Shaw] nu-i un fraier.»

«Și atunci, cum aș putea să stau și să mă uit la tine cum minți de pe locul martorului?», l-am întrebat eu.

«Nu era sigur dacă mințeam», a continuat Leuci. «Dar îl suspecta cu siguranță și probabil că o și credea, însă i-am spus să nu mă preseze și n-a făcut-o. Am spus «trei delicte» — Leuci a ridicat trei degete și a arborat un zâmbet larg — și a fost nevoit să accepte asta. Avocații acuzării îi mituiesc pe sperjuri în fiecare zi, Alan. Doar știi asta.»" (14)

Dershowitz a aflat mai târziu că atunci când a mărturisit că mințea, și asta era tot o minciună. Un oficial al ordinii publice care era de față atunci când Leuci s-a întâlnit pentru prima dată cu procurorii federali ai acuzării i-a spus lui Dershowitz că Leuci a recunoscut de la bun început că ar fi comis mult mai multe delicte, nu doar cele trei recunoscute public mai târziu. Procurorii federali au acceptat să treacă sub tăcere întreaga poveste a delictelor sale pentru a păstra credibilitatea lui Leuci în calitate de martor — un juriu i-ar putea da crezare unui polițist care a comis doar trei delicte, dar nu și

unuia care a comis mult mai multe. După procese, atunci când a aflat toată lumea că Leuci comisese mai multe delicte, Leuci l-a mințit pe Dershowitz, pretinzând că procurorii nu erau decât niște victime binevoitoare, fără să recunoască faptul că aceștia în mod explicit fuseseră de acord să îi treacă sub tăcere cazierul, acceptând condițiile impuse de el, protejându-i atâta timp cât îl protejau și ei pe el. Neavând încredere — așa cum hoții nu au încredere unii în alții — Leuci, potrivit zvonurilor, a făcut o înregistrare audio a mărturiei lui față de procurori. În felul acesta, procurorii nu mai puteau avea pretenția că sunt nevinovați și pentru că Leuci îi putea da oricând în vileag pentru sperjurul lor în legătură cu mărturia lui, Leuci putea fi sigur că procurorii aveau să-i rămână loiali, protejându-l astfel de orice acuzații ulterioare.

Oricare ar fi adevărul despre Leuci, conversația lui cu Alan Dershowitz oferă un excelent exemplu al felului în care o țintă binevoitoare care profită de o minciună poate ajuta un mincinos să scape de pedeapsa pentru înșelăciune. Există oameni care ar putea coopera în a se lăsa înșelați, pentru motive mai puțin răuvoitoare. Când este vorba de politețe, ținta înșelăciunii este adese binevoitoare. Gazda acceptă scuza unui musafir care pleacă mai devreme, fără să o analizeze prea în profunzime. Importantă este lipsa grosolăniei, un subterfugiu servit pentru a nu jigni sentimentele gazdei. Deoarece ținta nu mai este dispusă să se lase indusă în eroare, dar, într-un fel, își dă chiar consimțământul, neadevărurile cerute de eticheta politeții nu se încadrează în definiția pe care o dau eu minciunii.

Viața amoroasă este un alt aspect al înșelăciunii benigne, în care ținta cooperează în a se lăsa înșelată, amîndouă părți cooperând în păstrarea minciunii celuilalt. Iată ce scria Shakespeare:

Ea jură că-i din adevăr, icoană
și eu o cred, deși minciuna-i simt,
mă vede june fără de prihană
neînvățat cu-al lumii veșted jind.
Mă crede tânăr, deși bine știe
că zilele-mi mai bune-mi sunt trecut
și eu pare s-o cred și-n viclenie
și-al ei și-al meu, ni-i adevărul slut.
Ea tace, mincinoasa. De ce oare
nu-i spun că sunt bătrân, cum de-am uitat?
Ești un năravul dragostei, uitare,
anii nu-i știi, câți ai cu-adevărat!
Și-astfel o mint, la rându-i și ea minte,
minciuna-i dintre vini cea mai cuminte... (15)

Desigur, nu toate înșelăciunile amoroase sunt atât de benigne; și nici țintele nu sunt întotdeauna la fel de dispuse să se lase înșelate. Nu ne putem încrede în părerea înșelătorilor legată de măsura în care sunt dispuse țintele lor să accepte înșelăciunea. Înclină să spună că țintele sunt dispuse să creadă, pentru că acest lucru îi face să se simtă mai puțin vinovați. Dacă le pot face pe persoanele-țintă să recunoască faptul că au fost bănuitoare, măcar parțial sunt absolviți de vină.

O țintă care nu e binevoitoare ar putea după o vreme să devină binevoitoare, pentru a se scuti de suferința descoperirii că a fost înșelată. Imaginați-vă în ce stare se pomenește un oficial guvernamental care începe să suspecteze că iubitul/iubita în informațiile căruia a

crezut este, de fapt, spion. O persoană care recrutează oameni pentru angajare poate deveni victima binevoitoare a unui solicitant necinstit al unei slujbe, odată ce acesta este angajat, mai degrabă decât să recunoască faptul că a greșit. Roberta Wohlstetter descrie numeroase situații în care conducători de națiuni au devenit victime, cu bună-știință, ale adversarilor lor — Chamberlain nu a fost un caz izolat. „În toate aceste situații de eroare care au durat o perioadă lungă de timp, în fața dovezilor din ce în ce mai clare și uneori izbitor de clare că lucrurile nu stau așa cum credeau ei, un rol foarte semnificativ îl joacă o credință pe care o nutresc și gândul liniștitor în legătură cu buna-credință a potențialului adversar și de interesele comune pe care le împărtășesc cu respectivul adversar... Un adversar poate doar să ajute întru câtva victima; aceasta va încerca să își explice ceea ce altfel ar părea o mișcare destul de primejdioasă". (16)

În concluzie, vinovăția de a minți va atinge cel mai ridicat nivel atunci când:

- ținta nu este binevoitoare;
- înșelăciunea este complet egoistă, iar ținta nu are nimic de câștigat din faptul că s-a lăsat indusă în eroare și pierde cel puțin tot atât cât câștigă mincinosul, sau chiar mai mult;
- înșelăciunea nu este autorizată, situația fiind de așa natură încât onestitatea este cea autorizată;
- mincinosul nu are experiență prea îndelungată în a înșela;
- mincinosul și ținta împărtășesc valori sociale comune;

- mincinosul o cunoaște direct pe persoana-țintă;
- ținta nu poate fi ușor păcălită, fiind o persoană rea sau greu de înșelat;
- ținta are motive să se aștepte la a fi înșelată; sau, dimpotrivă, mincinosul a acționat în sensul de a câștiga încrederea țintei.

Plăcerea de a înșela

Până acum am discutat numai sentimentele negative care pot apărea atunci când cineva minte: teama de a fi prins și vinovăția de a fi indus în eroare ținta. Dar minciuna poate genera și sentimente pozitive. Minciuna poate fi văzută ca o realizare, ceea ce te face să te simți bine. Mincinosul se poate entuziasma, fie atunci când anticipează provocarea, fie chiar în momentul în care minte, atunci când nu este încă sigur de succes. După acest moment, poate apărea plăcerea care vine odată cu ușurarea, mândria realizării, disprețul îndreptățit față de țintă. Plăcerea de a înșela se referă la toate sau la oricare dintre aceste sentimente, care pot, dacă nu sunt ascunse, să dea în vileag înșelăciunea. Un exemplu nevinovat de plăcere de a înșela ar fi atunci când păcăleala ia forma inducerii în eroare a unui prieten credul. Păcălitorul trebuie să își ascundă plăcerea de a înșela, chiar dacă spectacolul pe care îl dă este în bună parte pentru alții care apreciază cât de bine este trasă pe sfoară persoana credulă.

Plăcerea de a înșela poate varia în intensitate. Poate fi total absentă, aproape nesemnificativă, în comparație cu gradul de teamă de a fi prins care îl încearcă pe autor, sau poate fi atât de mare încât determină indicii

comportamentale de înșelătorie. Unii își pot mărturisi înșelăciunea pentru a împărtăși cu alții plăcerea de a fi tras pe sfoară pe cineva. Se știe că autorii înșelăciunii își dezvăluie delictul comis, față de prieteni, față de străini, chiar față de polițiști, pentru a li se recunoaște și aprecia istețimea că le-a reușit o asemenea înșelăciune.

Ca și alpinismul sau șahul, mințitul poate genera plăcere numai dacă implică un oarecare risc de a pierde. Pe vremea când eram student la Universitatea din Chicago, la începutul anilor '50, era la modă să furi cărți de la librăria universității. Considerat aproape ca un rit de inițiere pentru un proaspăt student, furtul se limita de obicei la câteva cărți, iar realizarea era făcută cunoscută și apreciată. Nu implica un sentiment prea puternic de vinovăție de a fi mințit. În accepția studenților, o librărie universitară trebuia condusă ca un fel de cooperativă și pentru că, în schimb, funcționa pentru profit, merita să fie jefuită. Librăriile particulare din vecinătate nu erau afectate. Teama de a fi prins nu era mare pentru că nu erau luate măsuri de siguranță în magazin. O singură persoană a fost prinsă furând, în timpul cât am fost eu student, și asta pentru că s-a dat de gol, arătându-și plăcerea de a păcăli. Bernard nu s-a mulțumit cu provocarea pe care o oferă un furt banal. A vrut să mărească riscul, pentru a avea cu ce se mândri, să-și arate disprețul față de librărie și să câștige admirația pe care o aștepta din partea colegilor săi. A furat numai cărți mari de artă, care erau foarte greu de ascuns. În timp, n-a mai impresionat pe nimeni și atunci a ridicat miza, furând trei sau patru deodată. Și tot i s-a părut prea ușor. A început să îi necăjească pe vânzătorii din librărie. Dând târcoale casei de marcat cu prada sub braț, nu făcea nicio încercare să ascundă cărțile. I-a provocat pe vânzători ca să-i determine să-l ia la întrebări. Plăcerea de a înșela îl motiva să ispitească tot mai mult soarta. Indiciile de comportament ale plăcerii de a înșela au alimentat bănuielile. A fost prins. În camera lui de la cămin au fost găsite aproape 500 de cărți furate. Bernard a ajuns, mai târziu, milionar într-o afacere perfect respectabilă.

Mai sunt și alte metode de a mări plăcerea de a înșela. Dacă persoana care urmează a fi înșelată are reputația că este greu de păcălit, asta nu poate decât să dea savoare, ușurând obținerea plăcerii de a păcăli. Prezența altora care știu ce se petrece poate mări, de asemenea, plăcerea de a înșela. Nu trebuie neapărat să fie public de față, atâta timp cât acesta își manifestă atenția și aprecierea. Când este lume de față, care se distrează urmărind spectacolul oferit de mincinos, acesta din urmă se bucură de cea mai mare plăcere și îi este cel mai greu să și-o ascundă. Când un puști îl minte pe altul în timp ce ceilalți se uită, mincinosul s-ar putea să se bucure atât de mult observând cum îi distrează pe amicii săi, încât plăcerea lui pur și simplu explodează, punând capăt întregului spectacol. Un jucător versat de pocher reușește să își controleze orice gest care să îi trădeze plăcerea de a înșela. Atunci când are în mână cărți foarte bune, felul cum acționează trebuie să-i inducă în eroare pe ceilalți jucători, așa încât ei să riște mai departe și să rămână în joc. Chiar atunci când chibiții știu ce face, el trebuie să nu lase să îi scape vreun semn care să îi trădeze plăcerea de a înșela. Acest lucru poate fi cel mai ușor de făcut evitând să schimbe priviri cu chibiții.

Unii oameni pot fi mult mai predispuși la plăcerea de a înșela. Niciun om de știință nu a studiat până acum

asemenea oameni, nici măcar nu a verificat dacă aceștia există. Totuși, pare evident faptul că unii oameni se laudă mai mult decât alții și că fanfaronii ar putea fi mai vulnerabili la plăcerea de a înșela.

Atunci când minte, o persoană ar putea simți plăcerea de a înșela, vinovăția de a minți și teama de a fi prins — toate în același timp sau consecutiv. Să luăm din nou ca exemplu jocul de pocher. Într-o cacealma, când un jucător are o mână proastă, dar se preface că are una atât de bună încât ceilalți vor arunca cărțile, s-ar putea să intervină teama de a fi prins dacă potul a ajuns să fie foarte mare. Atunci când cel care joacă la cacealma îi vede pe ceilalți jucători că bat în retragere, din nou ar putea simți plăcerea de a înșela. De vreme ce inducerea în eroare este autorizată, nu trebuie să apară sentimentul de vinovăție atât timp cât jucătorul de pocher nu trișează. Un delapidator ar putea să simtă toate cele trei emoții: plăcere pentru felul în care și-a păcălit colegii de serviciu, teama de a fi descoperit în orice moment când se gândește că ar putea apărea suspiciuni și, poate, vinovăție pentru că a încălcat legea și a înșelat încrederea pe care i-a arătat-o compania la care lucrează.

În concluzie, plăcerea de a înșela va atinge cele mai mari cote atunci când:

- ținta impune o provocare, având reputația că este greu de păcălit;
- minciuna este o provocare, fie prin ceea ce trebuie tăinuit, fie prin natura a ceea ce trebuie inventat;
- ceilalți urmăresc sau știu despre minciună și apreciază spectacolul isteț pe care îl dă mincinosul.

Vinovăție, teamă, plăcere, toate aceste emoții se pot trăda prin expresii ale feței, prin voce sau mișcări ale corpului, chiar dacă mincinosul încearcă să le ascundă. Chiar dacă nu apar scăpări nonverbale, lupta de a le împiedica generează un indiciu de înșelătorie. Următoarele două capitole explică felul cum înșelăciunea poate fi dată în vileag de cuvinte, voce, corp și față.

4

Cum să detectezi minciuna din cuvinte, voce sau mișcările corpului

„— Și cum de poți să știi că am spus o minciună?

— Minciunile, dragul meu băiat, se află imediat, pentru că sunt de două feluri. Sunt minciuni care au picioare scurte și minciuni care au nasul lung. Minciuna ta, pe cât se pare, e una dintre cele care au nasul lung". — Pinocchio, 1892

Oamenii ar minți mai puțin dacă ar crede că există asemenea semne ale minciunii, dar semnele acestea nu există. *Nu există un semn propriu-zis al înșelăciunii* — vreun gest, o expresie facială sau zbaterea vreunui mușchi care să trădeze că acea persoană minte. Există doar indicii că o persoană nu este bine pregătită să spună o minciună și indicii ale emoțiilor care nu se potrivesc cu felul firesc de a fi al acelei persoane. Acestea dau naștere la scăpări sau indicii de înșelăciune. Vânătorul de minciuni trebuie să afle cum este redată minciuna în felul de a vorbi, în voce, mișcările corpului și expresiile feței, ce urme ar mai putea apărea, în ciuda faptului că mincinosul încearcă să își ascun-

dă sentimentele, și ce anume trădează afișarea unor sentimente false. Detectarea înșelăciunii ar mai presupune și înțelegerea modului în care aceste aspecte ale comportamentului ar putea dezvălui faptul că un mincinos își clădește eșafodajul minciunii pe parcurs.

Nu este simplu să descoperi minciuni. Una dintre probleme este *barajul* informațiilor. Sunt prea multe date de luat în calcul dintr-odată. Prea multe surse — cuvinte, pauze, sunetul vocii, expresii, mișcări ale capului, gesturi, postură, respirație, înroșire sau albire, transpirație ș.a.m.d. Și toate aceste surse pot transmite informații simultan sau la intervale de timp, concurând în a atrage atenția vânătorului de minciuni. Din fericire, vânătorul de minciuni nu trebuie să urmărească cu atenție egală absolut tot ce se poate vedea și auzi. Nu este relevantă orice sursă de informații în timpul conversației. Unele au scăpări mult mai multe decât altele. În mod ciudat, cei mai mulți oameni acordă cea mai mare atenție surselor celor mai puțin demne de încredere — cuvinte și expresii faciale — și astfel sunt induși în eroare cu ușurință.

De obicei, mincinoșii nu monitorizează, nu controlează și nu își maschează toate manifestările de comportament. Probabil că n-ar putea să o facă nici dacă ar vrea. Este puțin probabil să poată cineva a controla permanent ceea ce face, ca să nu se dea de gol prin niciun gest, din creștet până-n tălpi. Mincinoșii ascund și falsifică ceea ce se așteaptă ca persoanele din jur să urmărească mai atent. Mincinoșii tind să fie foarte atenți la cuvintele pe care le folosesc. Orice om învață, pe măsură ce crește, că majoritatea oamenilor ascultă cu atenție ceea ce se vorbește. Li se dă atât de mare atenție cuvintelor pentru că sunt, evident, modul cel mai bogat și mai diferențiat

de a comunica. Se pot transmite mult mai multe mesaje, cu mult mai repede prin intermediul cuvintelor decât al feței, vocii sau prin mișcările corpului. Mincinoșii își cenzurează ceea ce spun, ascund cu mare grijă mesaje pe care nu vor să le transmită, nu numai pentru că au învățat că toată lumea acordă atenție acestei surse, dar și pentru că știu că vor fi trași la răspundere mai mult de pe urma cuvintelor pe care le rostesc, decât după cum le sună vocea, după expresiile faciale ori după mișcările corpului. Oricând se pot apăra dacă ar fi acuzați că arată ca și când ar fi furioși sau dacă vocea lor a avut o tonalitate dură. I se poate riposta celui care îi acuză: „Așa ai auzit tu. Nu era nici urmă de furie în vocea mea". Este mult mai greu să negi că ai spus o vorbă rea. Răsună în aer, cu ecou, greu de negat în totalitate.

Un alt motiv pentru care cuvintele sunt monitorizate cu atenție și adesea sunt ținta majoră a mascării se datorează faptului că este ușor să falsifici — să afirmi lucruri care nu sunt adevărate — în cuvinte. Ceea ce urmează a fi spus cu exactitate poate fi scris și reformulat cu mult timp înainte. Numai un actor versat și-ar putea planifica atât de precis orice expresie facială, orice gest și orice inflexiune a vocii. Cu cuvintele poți face mai ușor repetiție, iar și iar. Cel care vorbește are permanent un feedback, auzindu-se ce spune, și poate astfel să își regleze mesajul până în cele mai mici detalii. Feedbackul pe care îl primește în legătură cu fața, mișcările corpului și vocea este mult mai puțin precis.

După cuvinte, fața este aceea căreia i se acordă cea mai mare atenție din partea celor din jur. Oamenii primesc comentarii în legătură cu felul în care le arată fața: „Șterge-ți expresia aia de pe față!", „Zâmbește când spui asta!", „Nu te mai uita așa impertinent la mine!" Feței i se acordă atenție în bună parte pentru că reprezintă marca și simbolul personalității. Este modalitatea principală prin care deosebim o persoană de alta. Fețele sunt simboluri celebrate prin fotografii puse pe perete, pe birou sau purtate în portmoneu și în poșetă. (1) Cercetări recente au relevat faptul că o parte din creier este specializată în recunoașterea fețelor. (2)

Mai sunt și alte motive pentru care oamenii acordă atâta atenție fețelor. Fața este locul principal unde se afișează emoțiile. Împreună cu vocea, fața este cea care îi poate spune celui care ascultă ceea ce simte vorbitorul despre ceea ce se spune — dar nu întotdeauna cu precizie, de vreme ce fața poate minți în legătură cu sentimentele. Dacă cel care ascultă nu aude bine, urmărind buzele vorbitorului, își poate da seama ce cuvinte pronunță acesta. Atenția acordată feței poate genera și un semnal important al modului în care va decurge conversația. Cel care vorbește vrea să știe dacă cei care îl ascultă chiar ascultă. A te uita la fața celui care vorbește implică acest lucru, însă acesta nu este semnalul cel mai demn de încredere. Niște ascultători plictisiți, dar politicoși pot urmări fața celui care vorbește în timp ce mintea le hoinărește cine știe pe unde. Ei îl pot încuraja pe vorbitor, încuviințând din cap și mormăind „mm-hmm", dar și aceste semnale pot fi prefăcute.[11]

În comparație cu atenția nesfârșită acordată cuvintelor și feței, corpul și vocea nu sunt la fel de luate în

[11] Cei mai mulți oameni, atunci când vorbesc, depind de reacțiile celor care ascultă și dacă nu constată aceste reacții, întreabă repede: „Mă ascultați?" Există și oameni — puțini la număr — care sunt ca niște sisteme închise, care pot vorbi fără să le pese dacă

seamă. Și pierderea nu este prea mare, de vreme ce corpul furnizează mai puține informații decât fața, iar vocea — mai puține decât cuvintele. Gesturile făcute cu mâinile pot transmite multe mesaje, așa cum este cazul limbajului prin semne folosit de surdomuți, însă gesturile mâinilor nu sunt folosite în conversații între nord-europenii și americanii din acest mediu, decât dacă nu se poate folosi limbajul cu cuvinte.[12] Vocea, ca și fața, poate arăta dacă cineva este sentimental sau nu, dar încă nu se știe dacă vocea poate furniza tot atâtea informații ca și fața în legătură cu ce emoții anume anima acea persoană.

De obicei, mincinoșii își monitorizează și încearcă să își controleze cuvintele și fața — ceea ce știu că urmăresc cei din jur — mai mult decât vocea și corpul. Cuvintele pe care le vor spune le vor aduce un mai mare succes decât fața. Falsificarea adevărului prin cuvinte este mai ușoară decât prin expresiile faciale, pentru că, așa cum am mai spus, cuvintele pot fi repetate mai ușor decât mimica. Este și mai ușor să se ascundă după cuvinte. Oamenii își pot controla mai ușor cuvintele, eliminându-le pe acelea care îi pot trăda. Este ușor să afli ce spune cineva; mult mai greu este să înțelegi ce arată fața cuiva. Singura paralelă care se poate face în privința clarității feedbackului oferit de auzirea cuvintelor când sunt pronunțate ar fi o oglindă care să arate pe loc

cei care îi ascultă au vreo reacție care să îi încurajeze să vorbească mai departe.

12 De exemplu, lucrătorii de la joagăre, care trebuie să comunice însă nu o pot face din cauza zgomotului, folosesc un sistem foarte complicat de gesturi făcute cu mâinile. Piloții și echipele de la sol, din același motiv, folosesc un sistem complicat de gesturi.

fiecare expresie. Există emoții exprimate de față care ar putea furniza informații despre momentul în care mușchii se contractă și se mișcă, însă în urma cercetărilor mele, am constatat că cei mai mulți oameni nu prea folosesc aceste informații. Puțini sunt conștienți de expresiile pe care le afișează fețele lor, până când expresiile ating cote extreme.[13]

Există încă un motiv mai important pentru care fața exprimă mai multe indicii ale înșelătoriei decât cuvintele. Fața este direct conectată la acele zone cerebrale implicate în emoție, dar cuvintele nu sunt. Atunci când apare o emoție, mușchii feței încep să se încălzească involuntar. Doar prin conștientizare sau prin obișnuință, oamenii pot învăța să intervină în aceste expresii, încercând, și având reușite variabile, să le ascundă. Expresiile faciale care încep să apară atunci când intervine o emoție nu sunt alese deliberat, decât dacă sunt false. Expresiile faciale sunt un sistem dual — voluntar și involuntar, a minți și a spune adevărul, adesea în același timp. De aceea expresiile faciale pot fi atât de complexe, derutante și fascinante. În capitolul următor voi explica mai clar baza neurală a distincției dintre expresiile voluntare și cele involuntare.

Oamenii suspicioși ar trebui să acorde o mai mare atenție vocii și corpului. Vocea, ca și fața, este conectată

13 Cercetătorii în neuroștiințe nu sunt siguri în legătură cu schema care ne oferă informații despre schimbările care apar în expresia feței noastre sau dacă se înregistrează modificări ale mușchilor sau ale pielii. Psihologii nu s-au pus de acord în ce măsură își simt oamenii expresiile faciale pe măsură ce acestea apar. Din studiile mele se desprinde ideea că nu simțim prea mult expresiile faciale și în cea mai mare parte a timpului nu acordăm mare atenție senzațiilor de pe fața noastră.

la zonele din creier implicate în emoție. Este foarte greu să ascunzi unele dintre schimbările vocii care apar atunci când se naște o emoție. Iar feedbackul legat de felul în care sună vocea, de care are nevoie mincinosul ca să monitorizeze felul în care sună aceasta, probabil că nu este atât de bun pentru auzirea vocii cât este pentru cuvinte. Oamenii sunt surprinși când se aud prima oară înregistrați pe o bandă de magnetofon, pentru că automonitorizarea vocii vine parțial prin rezonanța oaselor și sună altfel.

Corpul este și el o sursă bună de scăpare și de indicii ale înșelătoriei. Spre deosebire de față sau de voce, cele mai multe mișcări ale corpului nu sunt direct legate de zone cerebrale implicate în emoții. Monitorizarea mișcărilor corpului nu ar trebui să fie dificilă. O persoană simte și adesea vede ce mișcări face propriul corp. Este mult mai ușor să îți ascunzi mișcările corpului decât să îți ascunzi expresii faciale sau schimbări ale vocii atunci când trăiești o emoție. Dar celor mai mulți oameni nu le pasă. Ei au crescut și au învățat că nu este nevoie să facă acest lucru. Rareori se întâmplă ca unor oameni să li se ceară socoteală pentru ceea ce dezvăluie prin mișcările corpului lor. Corpul furnizează scăpări pentru că nu este luat în seamă. Toată lumea este prea ocupată să urmărească fața și să evalueze cuvintele.

Deși știm că vorbele pot fi mincinoase, cercetările mele arată că oamenii îi cred pe ceilalți pe cuvânt și adesea sunt induși în eroare. Nu vreau să spun că nu trebuie să fie luate deloc în seamă cuvintele. Oamenii chiar fac greșeli verbale care pot furniza atât scăpări, cât și indicii de înșelătorie. Și chiar dacă nu există greșeli de acest fel, există discrepanța dintre linia verbală și ceea ce este dezvăluit prin voce, mișcările corpului și expresiile faciale care adesea dau în vileag minciuna. Însă cele mai multe dintre indiciile de înșelătorie furnizate de expresiile faciale, mișcările corpului și voce sunt fie neluate în seamă, fie greșit interpretate. Am constatat acest lucru în urma unor studii în cadrul cărora le-am cerut oamenilor să îi judece pe alții pe care îi vedeau în înregistrări video.

Unii vedeau doar fața, alții doar corpul, iar alții auzeau ce spuneau, printr-un filtru care făcea cuvintele să fie neinteligibile, însă sunetul rămânând intact, iar restul subiecților auzeau sau citeau cuvintele pe buze. Toți subiecții au văzut aceiași oameni — este vorba despre studentele de la școala de asistente medicale, despre care am vorbit în ultimul capitol, care spuneau adevărul sau mințeau în legătură cu sentimentele pe care le trăiau atunci când vedeau filmele. Amintiți-vă că la interviurile cinstite aceste studente văzuseră un film agreabil cu imagini de pe ocean și fuseseră instruite să își descrie sentimentele sincer. În interviurile necinstite, au văzut un film cu scene cumplite din spital și fuseseră instruite să convingă intervievatorul că de fapt se uitau la un alt film agreabil, de data asta cu imagini cu flori. Intervievatorul nu putea vedea ce film urmăreau studentele. Acestea din urmă și-au dat toată osteneala să îl inducă în eroare pe intervievator, pentru că miza era foarte mare. Ele credeau că prin experimentul nostru se testa cât de capabile erau să își controleze reacțiile emoționale la urgență sau în sala de operație.

În studiile noastre prin care am urmărit cât de bine puteau oamenii să detecteze dacă aceste studente mințeau, ne-a interesat nu numai care sursă era cea mai bună — fața, corpul, vocea sau cuvintele — ci și dacă

oamenii suspicioși se descurcau mai bine decât cei de la care nu ne așteptam să fie induși în eroare. Am împărțit în două grupe oamenii care urmau să vadă imaginile. Pe unii i-am determinat să fie suspicioși în legătură cu cei pe care urmau să îi judece, iar pe ceilalți am încercat să nu îi facem suspicioși. Celor nesuspicioși nu li s-a spus nimic despre experiment; nu s-a menționat nimic despre vreo posibilă minciună sau înșelăciune. Le-am spus doar că vor vedea și auzi niște oameni vorbind despre un film la care se uitau. Ca să nu le trezim nicio bănuială, am anulat judecata privind onestitatea dintr-o listă întreagă de judecăți referitoare la prietenie, extroversie, dominanță, stânjeneală, calm ș.a.m.d.

Deși puține dintre studente s-au dovedit a fi niște mincinoase teribil de inabile și au fost detectate cu ușurință, majoritatea studenților i-au indus în eroare pe judecătorii nesuspicioși. Cei care au văzut numai fețele sau au auzit doar cuvintele s-au descurcat cel mai prost: au calificat studentele ca fiind mai cinstite când, de fapt, ele mințeau. Oamenii suspicioși nu s-au descurcat nici ei mai bine. Acestor judecători li s-a spus totul despre instrucțiunile date studentelor și li s-a mai spus că cei pe care urmau să îi judece erau fie mincinoși, fie spuneau adevărul. Li s-a cerut să emită doar o singură judecată — să spună dacă era vorba de cinste ori de înșelăciune. Foarte puțini s-au descurcat mai bine decât să ghicească la întâmplare care ce este. Cei care au văzut doar corpul s-au descurcat cel mai bine, dar până și aceștia au avut dreptate doar în 65% din judecățile lor, când șansa reprezintă 50%. (3) Puțini dintre judecători s-au descurcat foarte bine, identificând corect 85% dintre mincinoși. Câțiva dintre acești judecători erau niște psihoterapeuți

cu multă experiență, cu reputație de experți în lucrul clinic. Câțiva erau oameni cu o sensibilitate extraordinară în alte profesii.[14]

Nu este neapărat nevoie să fii indus în eroare. Oamenii cărora li s-a spus câte ceva despre ce scrie în acest capitol și în următorul și-au dat seama foarte bine când au mințit studentele, tot așa cum au fost în stare să facă acest lucru majoritatea psihoterapeuților cu mare experiență. Se pot afla indiciile care dezvăluie unele înșelăciuni. Vânătorul de minciuni are șanse mai mari dacă înșelăciunea implică emoție și mincinosul nu este un psihopat cu multă experiență sau un mincinos din fire. Există trei obiective: să descoperi mai des un mincinos, să îl judeci greșit mai rar pe cel care spune adevărul și să îți dai seama când s-ar putea să nu fie posibil să faci distincția.

Cuvintele

În mod surprinzător, mulți mincinoși se dau de gol prin propriile lor cuvinte, din neglijență. Nu pentru că nu au putut masca ceea ce voiau să spună sau pentru că au încercat și nu au reușit, ci pur și simplu din neglijența de a fi atenți în alegerea cuvintelor. Șeful unei firme de recrutare pentru posturi de conducere a descris un individ

[14] Mulți psihologi au încercat să identifice ce anume face ca o persoană să fie un bun sau un slab judecător de oameni. Nu s-au făcut mari progrese. Rezultatele acestui studiu se găsesc în capitolul lui Maureen O'Sullivan „Measuring the Ability to Recognize Facial Expressions of Emotion" (Cum se măsoară abilitatea de a recunoaște emoțiile în expresiile faciale), în cartea *Emotion in the Human Face* (*Emoția pe fața omenească*), ed. Paul Ekman (New York: Cambridge University Press, 1982).

care, pe parcursul aceluiași an, a făcut două cereri la agenția sa sub două nume diferite. Atunci când l-a întrebat pe ce nume să i se adreseze, „omul, care prima dată s-a dat drept Leslie D'Ainter, dar mai târziu și-a schimbat numele în Lester Dainter, a continuat să ocolească adevărul fără nicio tresărire. A explicat că și-a schimbat prenumele pentru că Leslie suna prea feminin și și-a modificat numele de familie pentru a fi pronunțat mai ușor. Însă recomandările pe care le-a prezentat l-au dat de gol. A venit cu trei scrisori de recomandare foarte laudative. Totuși, toți cei trei foști «angajatori» scriseseră greșit același cuvânt". (4)

Chiar și mincinoșii foarte grijulii se pot da de gol prin ceea ce Sigmund Freud a numit drept greșeală de vorbire. În *The Psychopatology of Everyday Life* (*Psihopatologia vieții cotidiene*), Freud a arătat cum greșelile din viața de zi cu zi precum uitarea unor nume familiare și greșeli de citire sau scriere nu sunt accidente, ci întâmplări care au un sens, dezvăluind conflicte psihologice interioare. Lucruri reprimate, spunea el, „...un lucru pe care cineva nu a vrut să îl spună: devine un mod de autotrădare". (5) Pe Freud nu l-a preocupat în mod special înșelăciunea, dar unul dintre exemplele sale era o scăpare care dădea de gol o minciună. Exemplul descrie experimentul doctorului Brill, unul dintre bine-cunoscuții săi adepți timpurii:

> „Într-o seară, am plecat într-o plimbare cu dr. Frink și am discutat despre Societatea de Psihanaliză din New York. Ne-am întâlnit cu un coleg, dr. R., pe care nu îl mai văzusem de niște ani și despre a cărui viață particulară nu știam nimic. Eram încântați că ne-am reîntâlnit și, la invitația mea, ne-a însoțit la o cafenea unde, timp de două ore, am purtat o conversație însuflețită. Pe

rea să știe niște amănunte despre mine, pentru că după saluturile de rigoare m-a întrebat despre copilul meu cel mic și mi-a spus că mai auzea de mine din când în când de la un prieten comun și că îl interesa munca mea de când citea mereu despre ea în presa medicală. Când l-am întrebat dacă era căsătorit, mi-a spus că nu, adăugând: «De ce s-ar căsători unul ca mine?»

Când să plecăm de la cafenea, s-a întors deodată spre mine și a zis: «Aș vrea să știu ce ai face tu într-un caz ca acesta: știu o asistentă medicală care a fost numită complicele soțului adulter într-un caz de divorț. Soția și-a dat în judecată soțul și a numit-o pe aceasta complicele soțului adulter, iar el a obținut divorțul». L-am întrerupt, spunându-i: «Vrei să spui că ea a obținut divorțul». El s-a corectat imediat, spunând: „Da, sigur că da, ea a obținut divorțul", și a continuat să-mi spună cum fusese asistenta atât de afectată de procesul de divorț și de scandalul făcut în jurul acestuia, încât s-a apucat de băut, a ajuns să fie foarte agitată și tot așa; și voia să îl sfătuiesc eu cum să o trateze.

Imediat ce l-am corectat, i-am cerut să îmi explice greșeala făcută, însă am primit obișnuitele răspunsuri surprinse: oricine putea face o greșeală de exprimare, nu? Fusese doar o întâmplare, nu se ascundea nimic după ea și tot așa. I-am răspuns că fiecare greșeală de exprimare trebuie să aibă un rost și că dacă nu mi-ar fi spus mai devreme că nu era căsătorit, aș fi fost tentat să cred că eroul povestirii era chiar el; pentru că în acel caz greșeala se putea explica prin dorința lui ca divorțul să se fi obținut în favoarea lui, nu a soției lui, și că astfel nu ar fi trebuit (conform codului familiei în vigoare) să îi plătească pensie de întreținere, și astfel s-ar fi putut căsători din nou în statul New York. A negat cu tărie presupunerile mele, însă reacția lui emoțională exagerată, în care a dat semne clare de agitație urmate de râs, nu a făcut decât să îmi întărească bănuiala. Când i-am spus că mai bine ar spune adevărul, în interesul științei, el mi-a răspuns: «Dacă nu vrei să te mint, trebuie să mă crezi că nu am fost niciodată căsătorit, așa că interpretarea ta psihoanalitică este greșită». A mai adăugat că cineva care dădea atenție oricărei banalități era un tip de-a dreptul periculos. Apoi și-a amintit brusc că avea o altă întâlnire și a plecat.

Și eu, și doctorul Frink eram convinși totuși că interpretasem corect greșeala lui de exprimare și am hotărât să o verificăm printr-o investigație ulterioară. După câteva zile, am fost în vizită la un vecin, un vechi prieten de-al doctorului R., care mi-a confirmat explicația până în cele mai mici amănunte. Procesul se desfășurase cu câteva săptămâni în urmă, iar asistenta medicală fusese citată drept complice a soțului adulter". (6)

Freud a spus: *„suprimarea intenției vorbitorului de a spune ceva este condiția indispensabilă pentru apariția unei greșeli de exprimare* [caracterele înclinate apar în original]". (7) Suprimarea poate fi deliberată dacă vorbitorul minte, însă pe Freud l-au interesat mai mult împrejurările în care vorbitorul nu este conștient de această suprimare. Odată greșeala apărută, vorbitorul ar putea recunoaște ceea ce a fost suprimat; sau poate nici atunci nu și-ar da seama de aceasta.

Vânătorul de minciuni trebuie să fie prudent, să nu considere că orice greșeală de exprimare este dovada unei minciuni. De obicei, contextul în care apare o asemenea greșeală ar trebui să lămurească dacă aceasta trădează sau nu o minciună. Vânătorul de minciuni mai trebuie să se ferească de eroarea de a considera că cineva este de încredere doar pentru că nu face asemenea greșeli de exprimare. Multe minciuni nu implică asemenea greșeli. Freud nu a explicat de ce unele minciuni sunt date în vileag de greșeli de exprimare, pe când majoritatea nu. Este ispititor să credem că asemenea greșeli apar atunci când mincinosul vrea să fie prins, atunci când minciuna implică vinovăție. Sigur că doctorul R. trebuie să fi încercat vinovăția de a fi mințit pentru că îl mințea pe respectatul său coleg. Însă nu s-a făcut niciun studiu — nici măcar la nivel de speculații — care să ex-

plice de ce numai anumite minciuni se dau de gol prin greșeli de exprimare.

Tiradele constituie un al treilea mod prin care mincinoșii se dau de gol prin cuvinte. O tiradă diferă de o greșeală de exprimare. Tirada este formată din mai mult de unul sau două cuvinte. Informația nu scapă, vine în valuri. Mincinosul se lasă purtat de emoție, fără să își dea seama decât atunci când apar consecințele a ceea ce a dezvăluit. Adesea, dacă mincinosul și-ar fi păstrat calmul, nu ar fi dezvăluit informații dăunătoare. Ele scapă la presiunea emoției copleșitoare — furie, groază, teroare sau supărare — care îl face pe mincinos să scape informația.

Tom Brokaw, pe vremea când lua interviuri la NBC-TV la emisiunea „Today Show", a descris o altă sursă de indicii de înșelătorie. „Majoritatea indiciilor pe care le obțin de la oameni sunt verbale, nu fizice. Nu mă uit la fața cuiva ca să depistez vreun semn că minte. Ceea ce caut eu sunt niște răspunsuri întortocheate sau niște eschivări sofisticate". (8) Există câteva studii despre înșelăciune care vin în sprijinul presupunerii lui Brokaw, care menționează că unii oameni, după ce au mințit, răspund indirect, pe ocolite și dau mai multe informații decât li se cere. Alte studii de cercetare au arătat exact opusul: faptul că cei mai mulți oameni sunt prea isteți ca să răspundă evaziv și indirect.[15] Lui Tom Brokaw poate i-au scăpat acei mincinoși. O întâmplare și mai nefericită ar fi să judecăm greșit o persoană care nu minte, dar care, întâmplător, se exprimă

[15] Este greu de știut ce se poate înțelege din acest rezultat și din alte contradicții din literatura de cercetare asupra înșelăciunii, pentru că experimentele respective nu sunt prea demne de încredere.

evaziv sau întortocheat. Există și oameni care vorbesc astfel. Nu înseamnă că ei mint, ci doar așa vorbesc ei. Orice fel de comportament care este un folositor indiciu de înșelătorie poate fi — în cazul câtorva persoane — o parte obișnuită din comportamentul lor. Posibilitatea de a judeca greșit asemenea oameni o voi numi *hazardul Brokaw*. Vânătorii de minciuni sunt vulnerabili la *hazardul Brokaw* atunci când nu îl cunosc pe suspect, nu îi cunosc idiosincraziile din comportament. În capitolul 6 voi discuta modurile în care poate fi evitat *hazardul Brokaw*.

În urma cercetărilor, până în momentul de față nu s-au descoperit scăpări sau indicii de înșelătorie prin intermediul cuvintelor. Și bănuiesc că nici nu vor mai fi

---

Aproape toate au ca subiecți studenți care au mințit în legătură cu chestiuni banale, care aveau o miză prea mică. Din aceste experimente care studiau minciuna rezultă că nu s-a acordat prea mare atenție tipului de minciună care putea fi studiat. De obicei, minciuna studiată este una aleasă pentru că este ușor de încropit într-un laborator. De exemplu, studenților li s-a cerut să aducă argumente convingătoare contrare propriilor lor păreri în legătură cu pedeapsa capitală sau cu avortul. Sau li s-a cerut să spună dacă le place sau nu o persoană a cărei fotografie le era arătată, după care li se cerea să se prefacă că au atitudinea exact opusă. Este tipic faptul că aceste experimente nu iau în calcul relația pe care o are mincinosul cu ținta și felul cum această relație ar putea avea vreo influență, oricât de mult s-ar strădui acel mincinos să reușească. De obicei, mincinosul și ținta nu se cunoșteau și nu exista niciun motiv să se creadă că aveau să se mai întâlnească vreodată. Câteodată, nici nu exista vreo țintă reală, ci mincinosul vorbea într-un mod care să inducă în eroare la microfonul unui magnetofon. Pentru o analiză recentă, însă nu suficient de critică, a acestor experimente, vezi Miron Zuckerman, Bella M. DePaulo și Robert Rosenthal: „Verbal and Nonverbal Communication of Deception" (Comunicarea verbală și nonverbală a înșelăciunii) în *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 14 (New York: Academic Press, 1981).

descoperite multe altele. Așa cum am descris mai înainte, unui mincinos îi este prea ușor să ascundă sau să falsifice cuvinte, deși pot apărea greșeli — este vorba de greșeli din neglijență, greșeli de exprimare, tirade și de limbaj indirect sau pe ocolite.

Vocea

Vocea se referă la tot ce este implicat în vorbire cu excepția cuvintelor. Cele mai obișnuite indicii vocale de înșelăciune sunt pauzele. Pauzele pot fi prea lungi sau prea frecvente. Ezitarea la începutul unui discurs, mai ales dacă ea apare atunci când cineva răspunde la o întrebare, poate trezi suspiciuni. Suspiciuni mai pot stârni și niște pauze mai scurte în timpul vorbirii, dacă ele apar destul de des. Și greșelile de vorbire pot fi indicii de înșelătorie. În această categorie pot fi incluse noncuvinte de genul: „ah", „aaa", „uhh"; repetiții de genul: „mă rog...", „adică...", „vreau să zic...", „mă înțelegi..."; precum și cuvinte rostite parțial.

Aceste indicii vocale de înșelăciune — greșeli în discurs și pauze — pot apărea din două motive legate unul de altul. Mincinosul nu și-a pregătit discursul temeinic și din timp. Dacă nu se aștepta să mintă sau dacă era pregătit să mintă, dar nu anticipase o anume întrebare, ar putea avea ezitări sau ar putea face greșeli în discurs. Dar aceste lucruri se pot întâmpla și dacă discursul este bine pregătit. O mare teamă de a fi prins îl poate face pe mincinos să se poticnească în vorbit sau să uite ce se pregătise să spună. Teama de a fi prins mai poate determina și greșelile de vorbire făcute de mincinosul care nu și a pregătit bine discursul. Când se aude cât de prost îi

sună discursul, mincinosul se teme și mai mult că poate fi prins, ceea ce îl face să mărească și mai mult pauzele și să facă greșeli și mai mari de vorbire.

Înșelăciunea mai poate fi dată în vileag și de felul cum sună vocea. În timp ce majoritatea dintre noi cred că după felul cum sună vocea ne putem da seama ce fel de emoții simte persoana respectivă, oamenii de știință care studiază vocea încă nu sunt siguri. Ei au descoperit o serie de moduri de a deosebi vocile plăcute de cele neplăcute, însă nu știu încă dacă felul în care sună vocea diferă în funcție de fiecare emoție neplăcută: furie, teamă, supărare, dezgust sau dispreț. Cred că, în timp, se vor descoperi asemenea diferențe. Dar acum voi descrie ceea ce se cunoaște în momentul de față și ceea ce pare promițător.

Înălțimea sunetului este semnul vocal al emoției care a fost cel mai mult sudiat. La aproximativ 70% dintre oamenii care au fost analizați, înălțimea sunetului a crescut atunci când subiectul era supărat. Probabil că acest lucru este și mai adevărat în cazul în care subiecții respectivi erau furioși sau le era teamă. Există dovezi că înălțimea sunetului vocii scade atunci când este vorba despre tristețe sau amărăciune, însă nu este foarte sigur acest lucru. Oamenii de știință încă nu au aflat dacă înălțimea sunetului se modifică în funcție de nervozitate, supărare, dezgust sau dispreț. Alte semne de emoție, nu la fel de bine clarificate însă promițătoare, ar fi atunci când cineva vorbește tare, precipitat din cauza furiei sau fricii, sau când vorbește mai încet și mai lent din cauza tristeții. S-ar putea să mai apară descoperiri științifice în măsurarea altor aspecte ale calității vocii, a timbrului, a spectrului de energie în diferite benzi de frecvență, precum și schimbări legate de respirație. (9)

Schimbările vocii provocate de emoție nu pot fi asumse cu ușurință. Dacă minciuna este legată în special de emoțiile pe care le încearcă mincinosul chiar în momentul în care emite minciuna, atunci există o șansă mare să apară scăpări. Dacă scopul minciunii era să ascundă teamă sau furie, vocea ar trebui să sune acut și tare, iar viteza cu care vorbește mincinosul să fie mai mare. Exact tiparul opus al vocii ar putea însemna că mincinosul încearcă să ascundă tristețe.

Felul în care sună vocea mai poate trăda minciuni care nu au fost concepute ca să ascundă vreo emoție, dacă această emoție a intervenit cumva. Teama de a fi prins va face ca vocea să trădeze teamă. Vinovăția de a minți ar putea provoca aceleași schimbări ale vocii precum în cazul tristeții, dar asta poate fi doar o părere. Nu este clar dacă plăcerea de a înșela poate fi izolată și măsurată în felul în care sună vocea. Cred că nervozitatea de orice fel are și ea o semnătură vocală, dar acest lucru încă mai trebuie cercetat.

Experimentul nostru având ca subiecți studentele de la școala de asistente medicale a fost unul dintre primele care au încercat să stabilească relația dintre modificările intensității vocii în legătură cu înșelăciunea. (10) Am aflat că în timpul emiterii minciunii intensitatea vocii crește. Considerăm că acest lucru s-a petrecut pentru că studentele au fost încercate de un sentiment de teamă. Există două motive pentru care erau încercate de această emoție. Am făcut tot posibilul să ridicăm miza cât mai mult, așa încât să simtă o teamă puternică de a fi prinse. Celălalt motiv este că acele scene groaznice de spital le-au trezit câtorva studente o teamă empatică. Poate că nu am fi avut rezultatele obținute dacă ambele surse de

teamă ar fi fost mai puțin dure. Să presupunem că am fi studiat oameni care nu ar fi fost afectați de alegerea unei cariere și pentru care acesta nu ar fi fost decât un simplu experiment. Dacă miza ar fi fost mică, teama generată nu ar fi fost suficientă pentru a genera vreo schimbare a intensității vocii. Să presupunem că le-am fi arătat studentelor un film cu un copil care moare, ceea ce le-ar fi trezit mai degrabă tristețe decât teamă. Teama de a fi prinse ar fi trebuit să le facă să ridice vocea, dar reacția aceasta ar fi fost anulată de sentimentul de tristețe care le-ar fi făcut să le scadă vocea.

Creșterea intensității vocii nu este un semn de înșelăciune. Este un semn de teamă sau de furie, poate și de înflăcărare, de entuziasm. În experimentul nostru, semnul acelor emoții trăda pretenția studentei că își arăta încântarea ca reacție la un film cu flori. Există un pericol în a interpreta oricare dintre semnele de emoție care ar pune în evidență o înșelăciune. O persoană onestă, dar îngrijorată că nu va fi crezută ar putea avea vocea mai ridicată, ca a unui mincinos căruia îi e teamă că va fi prins. Problema vânătorului de minciuni este că și cei nevinovați pot fi emotivi uneori, nu numai mincinoșii. Discutând cum această problemă produce confuzie în interpretarea pe care o dă vânătorul de minciuni altor potențiale indicii de înșelătorie, o voi numi *eroarea lui Othello*. În capitolul 6 voi discuta această eroare în detaliu, explicând felul în care vânătorul de minciuni o poate evita. Schimbările de voce care ar putea trăda înșelăciunea sunt vulnerabile și la hazardul lui Brokaw (diferențe individuale în materie de comportament emoțional), menționat mai devreme, când am discutat despre pauze și greșeli în discurs.

Așa cum semnul vocal al unei emoții, precum intensitatea vocii, nu trădează întotdeauna o minciună, tot așa și lipsa oricărui semn vocal de emoție nu este neapărat o dovadă că persoana respectivă spune adevărul. Credibilitatea mărturiei lui John Dean din timpul audierilor Watergate televizate la nivel național de la Senat se axau în parte pe felul în care era interpretată absența emoției din vocea lui — tonul remarcabil de plat. John Dean, consilier al președintelui Nixon, depunea această mărturie la 12 luni după intrarea frauduloasă în sediul Watergate al Comitetului Național al Partidului Democrat. Nixon recunoscuse în cele din urmă, cu o lună mai devreme, că oamenii săi încercaseră să ascundă spargerea de la Watergate, însă Nixon a negat că ar fi avut cunoștință despre aceasta.

Judecătorul federal John Sirica spunea: „Plevușca implicată în afacere s-a prins destul de bine în capcană, mai ales prin mărturiile unuia despre altul. Ce a mai rămas de stabilit a fost vinovăția sau nevinovăția celor de la vârf. Și mărturia lui Dean trebuia să fie miezul acestei chestiuni... Dean a afirmat [în mărturia depusă la Senat] că i-a spus lui Nixon din nou că va fi nevoie de un milion de dolari pentru a-i reduce la tăcere pe inculpați [în afacerea Watergate], și Nixon i-a răspuns că se putea face rost de bani. Fără șoc, fără ofensă, fără refuzuri. Aceasta a fost acuza cea mai senzațională a lui Dean. A spus că însuși Nixon aprobase plătirea inculpaților". (11)

A doua zi, Casa Albă a pus în discuție ceea ce spusese Dean. În memoriile sale, publicate cinci ani mai târziu, Nixon scria: „Am văzut mărturia lui John Dean cu privire la afacerea Watergate ca pe un amestec măiestrit de adevăr și neadevăr, de posibile neînțelegeri sincere și

denaturări vizibil voite. În efortul de a-și diminua rolul, el a transferat totala sa cunoaștere a tăinuirii și propria anxietate în cuvintele și faptele altora". (12) La vremea când se desfășura investigația, atacul îndreptat împotriva lui Dean a fost mult mai dur. De la Casa Albă, în special, au transpirat către presă tot felul de povești conform cărora Dean ar fi mințit, atacându-l pe președinte din cauza fricii de a fi agresat homosexual dacă ar fi ajuns la închisoare.

Erau cuvintele lui Dean împotriva celor ale lui Nixon și puțini erau aceia care știau sigur care dintre ei spunea adevărul. Descriindu-și îndoielile, judecătorul Sirica afirma: „Trebuie să spun că eram sceptic în privința afirmațiilor lui Dean. Evident, el însuși era o figură principală a tăinuirii... Avea o mulțime de pierdut... La vremea aceea, mi se părea că pe Dean îl interesa mai mult să se protejeze pe sine, implicându-l pe președinte, decât să spună adevărul". (13)

Sirica descrie mai departe cum l-a impresionat vocea lui Dean: „Zile întregi după ce i-au citit depoziția, membrii comisiei l-au potopit cu întrebări ostile. Dar el nu s-a abătut de la povestea lui. Nu părea deranjat în niciun fel. Tonul său plat, care nu trăda nicio emoție, îl făcea credibil". (14) Altor oameni, cineva care vorbește pe un ton plat le poate face impresia că se controlează, ceea ce ar putea sugera că ar avea ceva de ascuns. Pentru a nu interpreta greșit vocea plată a lui Dean, cineva ar trebui să știe dacă tonul acesta îi este sau nu caracteristic.

A nu trăda prin voce niciun fel de emoție nu este neapărat un semn că persoana cu pricina ar spune adevărul; unii oameni nu lasă niciodată să se vadă vreo emoție, cel puțin nu în voce. Și chiar cei care își arată emoțiile, acestea nu trebuie neapărat să fie legate de vreo minciună. Judecătorul Sirica era vulnerabil la *hazardul Brokaw*. Vă amintiți că Tom Brokaw, comentatorul de știri, spunea că interpreta exprimarea evazivă ca pe un semn de minciună și că am explicat cât de mult putea să greșească, pentru că unii indivizi așa vorbesc de obicei. Judecătorul Sirica putea face greșeala opusă — considerând pe cineva că spune adevărul pentru că nu prezenta niciun indiciu de înșelătorie, fără să recunoască faptul că unii oameni nu lasă niciodată să se vadă un asemenea lucru.

Ambele erori sunt rezultatul faptului că expresivitatea emoțională diferă de la un individ la altul. Vânătorul de minciuni este vulnerabil la erori dacă nu știe care este comportamentul obișnuit al suspectului. Nu ar exista *hazardul Brokaw* dacă nu ar exista indicii comportamentale solide de înșelăciune. Atunci, vânătorii de minciuni nu ar avea pe ce să se sprijine. Și nu ar exista nici *hazardul Brokaw* dacă indiciile comportamentale de înșelăciune ar fi valabile pentru *toți*, nu doar pentru *majoritatea. Nu există indicii de înșelătorie valabile pentru toate ființele omenești*, dar unul sau în combinație îl poate ajuta pe vânătorul de minciuni să îi judece pe majoritatea oamenilor. Soția lui John Dean, prietenii și colegii săi ar ști dacă el este ca majoritatea oamenilor care își trădează emoțiile prin tonul vocii sau este neobișnuit de capabil să își controleze vocea. Cum judecătorul Sirica nu îl cunoscuse înainte pe Dean, era vulnerabil la *hazardul Brokaw*.

Mărturia lui Dean, făcută cu o voce plată, mai furnizează o învățătură. Un vânător de minciuni trebuie întotdeauna să ia în calcul posibilitatea ca un suspect să fie un actor din cale-afară de înzestrat, atât de capabil

să își transforme comportamentul, încât să fie imposibil să știi dacă minte sau nu. Potrivit propriei declarații, John Dean era un asemenea individ. Părea să știe dinainte cum anume aveau să îi interpreteze comportamentul judecătorul Sirica și ceilalți. El relatează următoarele gânduri despre cum plănuia să acționeze atunci când avea să depună mărturie: „Ar fi ușor să supradramatizez sau să par prea îndrăzneț în legătură cu mărturia... am hotărât să citesc cu un ton egal, lipsit de emoție, cât de rece cu putință, și să răspund la întrebări în același fel... Oamenii înclină să creadă că un individ care spune adevărul vorbește calm". (15) După ce a terminat de citit și au început întrebările, Dean a spus că a devenit foarte emotiv. „Știam că mă sufoc, simțindu-mă singur și neputincios în comparație cu puterea președintelui. Am tras aer adânc în piept, ca să pară că mă gândeam; mă luptam să mă țin sub control... *Nu poți* să îți arăți emoțiile, îmi spuneam în sinea mea. Presa va sări imediat că acesta ar fi un semn de slăbiciune nebărbătească". (16) Faptul că spectacolul lui Dean a fost regizat, că era atât de talentat în a-și controla comportamentul nu înseamnă neapărat că era un mincinos, ci doar că alții ar fi precauți în a-i interpreta comportamentul. De fapt, dovada ulterioară sugerează că mărturia lui Dean era adevărată într-o mare măsură și că Nixon, care, spre deosebire de Dean, nu era un foarte talentat actor, mințea.

Ultima temă pe care o vom discuta în legătură cu vocea este ideea că există aparate care pot detecta minciuna în voce, automat și cu precizie. Dintre ele fac parte evaluatorul de stres psihologic, analizorul de voce Mark II, analizorul de stres în voce, analizorul de stres

psihologic, Hagoth și monitorul de stres în voce. Cei care fabrică aceste aparate pretind că ele pot detecta minciuna analizând vocea chiar și când aceasta se aude la telefon. După cum le spun și numele, ele detectează, cu siguranță, stresul din voce, nu minciuna. Nu există vreun semn *per se* în voce care să trădeze minciuna, ci doar emoțiile negative. Producătorii acestor gadgeturi destul de scumpe nu își dau prea mult osteneala să îl prevină pe utilizator în legătură cu mincinoșii pe care nu îi încearcă emoțiile negative și că îi pot judeca greșit pe cei nevinovați care pot fi supărați. Oamenii de știință care s-au specializat în studiul vocii, precum și cei care se specializează în folosirea altor tehnici de detectare a minciunilor au constatat că aceste aparate pot doar detecta întâmplător minciuna și că nici nu se descurcă prea bine în a se achita de o sarcină mai ușoară — să confirme dacă cineva este sau nu supărat. (17) Însă aceste lucruri nu pare să fi afectat vânzările. Posibilitatea de a fi găsit o cale certă și discretă de a detecta minciunile este prea ispititoare.

Corpul

În urma unui experiment făcut pe vremea studenției mele, cu mai bine de 25 de ani în urmă, am aflat că mișcările într-un singur sens ale corpului trădează sentimente ascunse. Nu existau prea multe dovezi științifice pe vremea aceea dacă mișcările corpului reflectă cu acuratețe anumite emoții sau o anume personalitate. Câțiva psihoterapeuți credeau acest lucru, dar ideile lor au fost desființate, ca fiind anecdote lipsite de fundament de către behavioriști, care dominau psihologia academică la vremea

aceea. Multe studii întreprinse între anii 1914 și 1954 nu au reușit să găsească sprijin pentru ideea că un comportament nonverbal poate furniza informații precise în legătură cu emoția și personalitatea. Psihologia academică s-a mândrit într-o oarecare măsură cu modul în care experimentele științifice au demitizat credința laicului că ar putea citi emoția sau personalitatea cuiva după față sau corp. Acei câțiva sociologi sau terapeuți care au continuat să scrie despre mișcările corpului au fost considerați — ca și cei pe care îi interesau puterile extrasenzoriale și grafologia — naivi, blajini sau șarlatani.

Nu puteam crede că așa stau lucrurile. Pe măsură ce urmăream mișcările corpului în timpul ședințelor de terapie de grup, eram sigur că puteam spune cine era supărat și din ce motiv. Animat de optimismul studentului din anul I, m-am hotărât să fac psihologia academică să își schimbe punctul de vedere asupra comportamentului nonverbal. Am pus la punct un experiment ca să dovedesc că mișcările corpului se modifică atunci când cineva este stresat. Sursa stresului era profesorul meu îndrumător, care a fost de acord să respecte un plan pe care îl alcătuisem pentru a-i întreba pe colegii mei studenți despre probleme la care știam că ne simțeam cu toții vulnerabili. În timp ce cu ajutorul unei camere ascunse le înregistram comportamentul, profesorul îi întreba pe acești psihologi în devenire ce plănuiau să facă după terminarea studiilor. Cei care spuneau că vor să facă cercetare erau acuzați că vor să se ascundă în laborator și să se eschiveze de la responsabilitatea de a-i ajuta pe oamenii care sufereau de boli nervoase. Cei care plănuiau să ofere un asemenea ajutor, practicând psihologia, erau criticați că urmăreau doar să câștige bani, eschivându-se de la responsabilitatea de a

face cercetare, necesară pentru găsirea unor căi de vindecare a celor care sufereau de boli nervoase. Profesorul îi mai întreba și dacă fuseseră în ipostaza de pacienți la psihoterapie. Cei care răspundeau afirmativ erau întrebați cum sperau să îi ajute pe alții dacă ei înșiși erau suferinzi. Dacă răspundeau negativ, îi ataca pentru că încercau să îi ajute pe alții fără să se cunoască mai întâi pe ei înșiși. Oricum o dădeau, tot nu era bine. Și ca și cum toate acestea nu erau de ajuns, l-am rugat pe profesor să îi întrerupă, nelăsându-i niciodată să își termine răspunsul la vreuna dintre remarcile lui tăioase.

Studenții se oferiseră voluntari pentru acest experiment nesuferit ca să mă ajute pe mine, colegul lor. Știau că era vorba despre un interviu de cercetare și că implica stres, dar asta nu le ușura cu nimic încercarea, odată intrați în horă. În afara acestui experiment, profesorul — care acum se purta atât de nerezonabil — avea o putere enormă asupra lor. Evaluările lui erau vitale pentru absolvirea lor și entuziasmul recomandărilor lui era hotărâtor pentru slujba pe care puteau să o obțină. În decurs de câteva minute, studenții se poticneau. Neputând nici să plece, nici să se apere, clocotind de frustrare, erau reduși la tăcere sau la niște mormăieli nearticulate. Înainte să se scurgă cinci minute, l-am instruit pe profesor să pună capăt nefericirii lor, explicându-le ce făcea și de ce, și lăudându-i că făcuseră față stresului atât de bine.

Eu îi urmăream printr-o oglindă falsă și înregistram permanent cu o cameră mișcările corpului. Nu îmi venea să cred ceea ce am văzut chiar la primul interviu. După al treilea atac, studenta îi arăta profesorului degetul mijlociu! Și-a ținut mâna în poziția aceea

aproape un minut întreg. Cu toate acestea, nu părea furioasă, iar profesorul se comporta ca și când n-ar fi văzut. Am dat năvală în încăpere după terminarea interviului. Amândoi au zis că inventasem eu. Ea a recunoscut că fusese furioasă, dar a negat că și-ar fi arătat furia. Profesorul a fost de acord cu ea că era vorba despre închipuirea mea, pentru că dacă ar fi fost adevărat, zicea el, nu i-ar fi scăpat gestul obscen. După ce s-a developat filmul, profesorul era de față, iar dovada mea era pe film. Scăparea acelui gest, degetul mijlociu ridicat, nu era expresia unui sentiment neconștientizat. Studenta știa că era furioasă, dar exprimarea acelui sentiment nu era conștientă. Nu și-a dat seama că îi arăta degetul. Sentimentul pe care ea încerca în mod deliberat să îl ascundă avusese o scăpare.

După 15 ani, am văzut același tip de scăpare nonverbală, un alt gest scăpat în experimentul în care studentele la școala de asistente medicale încercau să își ascundă reacțiile la vederea imaginilor șocante de spital. De data aceasta, nu un deget ridicat a fost gestul care a scăpat, ci o ridicare din umeri. Studentele se dădeau de gol că mințeau ridicând din umeri atunci când intervievatorul le întreba: „Vrei să mai vezi și alte imagini?" sau „Ai lăsa un copil mic să vadă aceste imagini?"

Ridicatul din umeri și arătarea degetului mijlociu sunt două exemple de fapte care se numesc *embleme*, pentru a le deosebi de toate celelalte gesturi pe care le fac oamenii. Emblemele au o semnificație foarte exactă, cunoscută oricui dintr-un grup de cultură. Oricine știe că degetul mijlociu ridicat înseamnă „fuck you" sau „up yours" și că ridicatul din umeri înseamnă „nu știu", „nu știu ce să zic" sau „ce înseamnă asta?" Cele mai multe

Figura 1

gesturi nu au o definiție atât de exactă, iar semnificația lor este vagă. Dacă nu sunt însoțite de cuvinte, majoritatea gesturilor nu înseamnă prea mult. Acest lucru nu este valabil și pentru embleme — acestea pot fi folosite în locul unui cuvânt sau când cuvintele nu pot fi folosite. În prezent, există cam 60 de embleme în uz în

Statele Unite. (Pentru fiecare țară și adesea pentru fiecare grup regional din fiecare țară există vocabulare diferite de embleme.) Alte exemple de embleme bine-cunoscute sunt: datul din cap că „da", datul din cap că „nu", gestul — făcut tot cu capul — de „vino încoace", gestul — făcut cu mâna — de „salut" și „la revedere", cerința de a vorbi mai tare, cu mâna la ureche, degetul mare îndreptat în direcția de mers pentru autostop, ș.a.m.d.

Emblemele sunt folosite aproape întotdeauna în mod deliberat. Persoana care folosește emblema știe ce face. Vrea să transmită un mesaj. Dar există și excepții. Așa cum se produc greșeli în discurs, pot apărea și greșeli în mișcări ale corpului — embleme care lasă să scape informații pe care o persoană încearcă să le ascundă. Există două moduri de a spune dacă o emblemă este o scăpare, dezvăluind informații ascunse, și nu un mesaj deliberat. Unul este atunci când gestul-emblemă este făcut doar parțial, nu în întregime. Ridicatul din umeri se poate face cu amândoi umerii, sau întorcând palmele în sus sau printr-o mișcare facială care implică ridicarea sprâncenelor, coborârea pleoapelor și făcând gura în formă de potcoavă, sau combinând toate aceste gesturi, și uneori dând din cap în lateral. Atunci când o emblemă este o scăpare, va apărea un singur element, și nici acesta nu va fi complet. Se va ridica doar un umăr, și nici acesta prea sus; sau se va împinge în sus doar buza inferioară, sau palmele pot fi întoarse, dar numai puțin. Emblema care implică degetele presupune un aranjament anume al celor cinci degete, dar mâna este împinsă înainte și în sus, adesea repetitiv. Când emblema degetelor nu a fost făcută complet, dar a lăsat să scape furia înăbușită a stu-

dentei, nu apărea și componenta mișcării, doar degetele erau în poziție.

Al doilea pont, că emblema constituie mai degrabă o scăpare, și nu o acțiune deliberată, este că gestul apare în afara poziției obișnuite de prezentare. Cele mai multe gesturi-emblemă sunt făcute chiar în fața persoanei căreia îi sunt adresate, în zona dintre talie și gât. O emblemă nu poate fi ratată atunci când este în poziția de prezentare. O emblemă-scăpare nu este niciodată făcută în poziția de prezentare. În interviul de stres în care studenta i-a arătat degetul mijlociu acelui profesor nu era împins în afara spațiului, ci se afla pe genunchiul studentei, în afara poziției de prezentare. În experimentul cu studentele de la școala de asistente medicale, gesturile de ridicat din umeri care le trădau sentimentele de neajutorare și incapacitatea de a și le ascunde erau înlocuite de mici rotiri ale mâinilor, în timp ce și le țineau în poală. Dacă emblema nu era fragmentată și în afara poziției de prezentare, mincinosul și-ar fi dat seama ce se petrece și ar fi cenzurat emblema. Desigur, aceste caracteristici care deosebesc emblema de scăpare — fragmentarea și prezentarea în afara poziției de prezentare — îi fac și pe ceilalți să le observe mai greu. Un mincinos poate face aceste gesturi-emblemă iar și iar și, de obicei, nici mincinosul, nici victima nu le vor observa.

Nu există nicio garanție că orice mincinos va face o greșeală emblematică. Nu există asemenea semne sigure de înșelăciune. S-au făcut prea puține cercetări pentru a se putea estima cât de des apar asemenea greșeli emblematice atunci când oamenii mint. Supuși tratamentului acelui profesor ostil, doi din cinci studenți au făcut greșeli emblematice. Ceva mai mult de jumătate dintre

studentele la școala de asistente medicale au făcut greșeli emblematice atunci când au mințit. Nu știu de ce unii oameni au această formă de scăpare, în timp ce alții nu.[16]

Nu toți mincinoșii fac asemenea greșeli emblematice, dar atunci când apare o asemenea greșeală emblematică, ea reprezintă un semn sigur. Greșeala emblematică poate fi considerată drept un semn autentic al unui mesaj pe care acea persoană nu dorește să îl dezvăluie. Interpretarea lor este mai puțin vulnerabilă decât majoritatea altor semne de înșelăciune, fie pentru hazardul Brokaw, fie pentru eroarea lui Othello. Unii oameni folosesc adesea un limbaj evaziv, însă puțini sunt aceia care fac greșeli emblematice în mod frecvent. Greșelile de vorbire pot însemna stres de multe feluri, nu neapărat stresul pe care îl implică o minciună. Pentru că emblema are un mesaj foarte precis, greșelile emblematice nu sunt de obicei atât de ambigue. Dacă o persoană transmite mesajul „fuck you" sau „sunt furios" sau „nu a fost cu intenție" sau „încoace" — toate putând fi transmise printr-o emblemă —, interpretarea sensului lor nu ar fi o mare problemă.

Ce emblemă scapă în timpul unei minciuni, care mesaj transpare depinde de ce anume este tăinuit. Studenții din experimentul meu cu profesorul ostil tăinuiau furie și jignire, așa că greșelile emblematice erau degetul și un pumn. În experimentul cu filmul din spital, studen-

16 Din păcate, niciunul dintre cercetătorii care au studiat înșelăciunea nu a căutat să vadă dacă putea repeta și obține rezultatele noastre în privința scăpărilor emblematice. Sunt încrezător că dacă ar fi făcut-o, ar fi descoperit de două ori într-o perioadă de 25 de ani existența scăpărilor prin intermediul greșelilor emblematice.

țele nu simțeau furie, însă multe dintre ele simțeau că nu își ascundeau cum trebuie sentimentele. Greșeala emblematică era ridicatul neputincios din umeri. Un adult nu are nevoie să i se predea vocabularul emblemelor. Toată lumea cunoaște emblemele arătate de membrii propriei lor culturi. Ceea ce mulți au însă nevoie să învețe este faptul că emblemele pot apărea ca greșeli. Dacă vânătorii de minciuni nu sunt preveniți în legătură cu această posibilitate, ei nu vor identifica greșelile emblematice și le vor scăpa din vedere, pentru că sunt fragmentate și în afara poziției de prezentare.

Ilustratorii sunt un alt tip de mișcare a corpului care poate furniza indicii de înșelătorie. Ilustratorii sunt adesea confundați cu emblemele, dar este important să facem deosebirea dintre cele două, pentru că aceste două tipuri de mișcări ale corpului se pot transforma în opusul lor atunci când individul minte. Când greșelile emblematice cresc, ilustratorii descresc.

Ilustratorii poartă această denumire pentru că ilustrează limbajul pe măsură ce individul vorbește. Există multe moduri în care se face acest lucru: se poate scoate în evidență un cuvânt sau o expresie, foarte asemănător cu a pune un semn de accent sau a sublinia; fluxul gândirii poate fi trasat în aer, ca și cum vorbitorul își dirijează discursul; mâinile pot desena un tablou în spațiu sau pot arăta o acțiune repetând sau amplificând ceea ce se spune. De obicei, mâinile sunt acelea care ilustrează discursul, deși mișcarea sprâncenelor și a pleoapelor superioare furnizează deseori ilustratori care scot în evidență, iar întregul corp sau trunchiul poate face același lucru.

Atitudinile sociale față de proprietatea ilustratorilor au oscilat în cursul ultimelor secole. Au fost vremuri

când ilustrarea era marca clasei superioare, dar și vremuri când era considerată marca celor necioplți. Cărțile despre oratorie au descris de obicei ilustratorii ca fiind o cerință pentru reușita discursurilor în public.

Studiul științific de pionierat având ca obiect ilustratorii nu a fost inițiat pentru darea în vileag a indiciilor de înșelătorie, ci ca o provocare pentru pretențiile sociologilor naziști. Rezultatele acelui studiu îl pot ajuta pe vânătorul de minciuni să evite greșeli din cauză că nu reușește să își dea seama de diferențele dintre ilustratori. În anii '30, au apărut numeroase articole care pretindeau că ilustratorii erau caracteristici înnăscute și că „rasele inferioare", precum evreii sau țiganii, făceau multe asemenea gesturi largi, impetuoase, în comparație cu arienii „superiori", mai puțin expansivi în gesturi. Nu se amintea nimic despre ilustratorii ampli ai aliatului italian al Germaniei! David Efron (19), un evreu argentinian care studia la Columbia University, împreună cu antropologul Franz Boas, a examinat ilustratorii locuitorilor din cartierul sărac de est, din New York City. El a constatat că imigranții din Sicilia foloseau ilustratori care alcătuiau un tablou sau arătau un fapt, în timp ce imigranții evrei din Lituania foloseau ilustratori care subliniau sau trasau cursul gândirii lor. Odraslele lor născute în Statele Unite care învățau la școlile americane nu se deosebeau unii de alții în folosirea ilustratorilor. Cei al căror părinți erau de origine siciliană foloseau ilustratori similari cu cei folosiți de copiii evrei cu părinți lituanieni.

Stilul ilustratorilor este dobândit, nu înnăscut, a arătat Efron. Oameni provenind din diferite culturi nu numai că folosesc tipuri diferite de ilustratori, dar unii ilustrează foarte puțin, în timp ce alții ilustrează foarte mult.

Chiar și în cadrul aceleiași culturi, indivizii diferă prin numărul de ilustratori pe care îi arată în mod obișnuit.[17] Așadar, nu numai numărul ilustratorilor sau tipul acestora poate trăda o minciună. Indiciul de înșelătorie vine din remarcarea unei scăderi a numărului de ilustratori, atunci când o persoană ilustrează mai puțin decât de obicei. Explicații mai multe trebuie date atunci când oamenii *ilustrează*, pentru a evita interpretarea greșită a motivului pentru care cineva folosește mai puțini ilustratori.

Mai întâi, să discutăm despre ce anume ilustrează oamenii. Ilustratorii sunt folosiți pentru a ajuta la explicarea ideilor care sunt mai greu de exprimat în cuvinte. Am descoperit că oamenii sunt mai înclinați să ilustreze mai mult atunci când li se cere să definească zigzagul, nu scaunul, când explică cum se poate ajunge la oficiul poștal decât atunci când explică de ce și-au ales ocupația. Ilustratorii mai sunt folosiți atunci când cineva nu găsește un cuvânt. Pocnitul din degete sau întinsul mâinii prin aer pare să ajute persoana respectivă să își găsească cuvântul, ca și cum acel cuvânt ar pluti în jurul persoanei într-un balonaș care este prins în mișcarea de ilustrare. Asemenea ilustratori în căutarea cuvintelor mărturisesc pe interlocutor că este în desfășurare căutarea și că cel care vorbește nu a terminat încă să spună ce avea de spus. Ilustratorii pot avea o funcție de autoamorsare, ajutând oamenii să pună cuvintele împreună într-un discurs rezonabil de coerent. Numărul

17 Familiile de imigranți din culturi care folosesc în mod frecvent ilustratori își educă adesea copiii să nu vorbească cu mâinile. Copiii lor sunt avertizați că dacă folosesc ilustratori, vor semăna cu cei care sunt din fosta lor țară. Dacă nu folosesc ilustratori, vor putea semăna cu nord-europenii, populația veche a Americii.

ilustratorilor crește odată cu implicarea lor în ceea ce se spune în cuvinte. Oamenii tind să ilustreze mai mult decât de obicei atunci când sunt furioși, îngroziți, foarte agitați, tulburați sau foarte nervoși.

Și acum să vedem de ce ilustrează oamenii mai puțin decât în mod obișnuit, pentru că acest lucru va clarifica când o asemenea scădere a nivelului de ilustrare poate să fie un indiciu de înșelătorie. Primul motiv este o lipsă a investiției emoționale în ceea ce se spune. Oamenii ilustrează mai puțin decât de obicei atunci când nu sunt implicați, când sunt plictisiți, dezinteresați sau profund întristați. Oamenii care simulează îngrijorare sau nervozitate pot fi dați de gol de nivelul scăzut al ilustratorilor folosiți care ar trebui să însoțească discursul.

Nivelul ilustratorilor mai scade și atunci când o persoană are probleme în a decide exact ceea ce are de spus. Atunci când cineva își cântărește cu grijă fiecare cuvânt, gândindu-se dacă să îl spună sau nu, nu are prea mult de ilustrat. Când cineva vorbește pentru prima sau a doua oară, indiferent dacă este vorba despre o prelegere sau prezentarea unui produs pentru vânzare, nu vor apărea prea mulți ilustratori ca la următoarea prelegere sau prezentare, când nu se va mai face prea mult efort în căutarea cuvintelor. Nivelul ilustratorilor scade ori de câte ori cel care vorbește este precaut în legătură cu ceea ce spune. Acest lucru ar putea să nu aibă nimic de-a face cu înșelăciunea. Precauția este mai mare atunci când miza este mare: prima impresie pe care o face cineva asupra unui șef, răspunsul la o întrebare care ar putea aduce un premiu, primele cuvinte adresate cuiva care până atunci a fost admirat cu pasiune de la distanță. Și ambivalența poate genera precauție în legătură cu ceea

ce spune cineva. O persoană șovăielnică poate fi extrem de tentată de o ofertă de slujbă mult mai avantajoasă, dar să se teamă să își asume riscurile pe care le presupune noua situație de muncă. Sfâșiat între a se angrena sau nu, pe respectivul individ îl frământă ce să spună și cum să spună ceva.

Dacă un mincinos nu și-a pregătit discursul dinainte, va fi și el precaut, cântărind cu grijă fiecare cuvânt pe care urmează să îl spună. Înșelătorii care nu își repetă înainte discursul, care nu au experiență prea mare în a spune o anumită minciună, care nu au prevăzut ce întrebări li se pot pune, vor folosi mai puțini ilustratori. Chiar dacă mincinosul și-a pregătit discursul și l-a repetat înainte, nivelul ilustratorilor folosiți de el poate scădea din cauza interferenței emoțiilor. Unele emoții, în special teama, pot afecta coerența discursului. Povara ținerii sub control a oricărei emoții puternice îl distrage pe mincinos de la procesele care presupun înșiruirea cuvintelor în închegarea discursului. Dacă trebuie ascunsă emoția, nu numai ținută sub control, și dacă este o emoție puternică, atunci este posibil ca până și mincinosul care are un discurs bine pus la punct să aibă probleme în a-l prezenta, iar nivelul ilustratorilor scade.

Studentele la școala de asistente medicale din experimentul nostru au ilustrat mai puțin atunci când încercau să își ascundă reacția la filmul despre persoana arsă căreia i se făcea și o amputare, decât atunci când își descriau cinstit sentimentele generate de filmul care prezenta flori. Această scădere a nivelului ilustratorilor a apărut din cel puțin două motive: studentele nu erau antrenate în a spune minciuna cerută și nu li se acordase timp ca să își pregătească discursul, și erau încercate

de emoții puternice, atât teama de a fi prinse, cât și emoțiile fiind o reacție la filmul cu imagini cumplite pe care îl urmăreau. Mulți alți cercetători au considerat că ilustratorii sunt mai puțin vizibili la cineva care minte, în comparație cu cineva care spune adevărul. În aceste studii erau implicate emoții puține, însă mincinoșii au fost mai puțin pregătiți.

Când am prezentat ilustratorii, am spus că este important să îi deosebim de embleme, deoarece pot apărea schimbări adverse în cazul fiecărei categorii atunci când cineva minte: nivelul greșelilor emblematice crește și cel al ilustratorilor scade. Deosebirile cruciale dintre embleme și ilustratori constau în precizia mișcării și a mesajului. În cazul emblemelor, ambele sunt prescrise cu strictețe: nu este admisă orice mișcare, numai o mișcare clar definită transmite mesajul extrem de precis. Dimpotrivă, ilustratorii pot implica o mare varietate de mișcări și pot transmite un mesaj mai mult vag decât precis. Să luăm în discuție emblema A-OK făcută cu degetul mare. Există un singur mod de a o face. Dacă degetul mare este unit cu cel mijlociu sau cu cel mic, mesajul nu ar fi prea clar. Iar înțelesul este foarte limpede — „OK", „e bine așa", „e-n ordine".[18] Ilustratorii nu au un înțeles prea mare independent de cuvinte. Dacă urmărești pe cineva ilustrând, fără să îi auzi cuvintele, nu pricepi prea mult din conversație; nu tot așa stau lucrurile dacă persoana respectivă face o emblemă. O altă deosebire între embleme și ilustratori este că, deși amândouă apar atunci când oamenii fac conversație, emble-

[18] Această emblemă are un cu totul alt înțeles — obscen — în țările din sudul Europei. Emblemele nu sunt universale. Înțelesul lor diferă de la o cultură la alta.

mele pot fi folosite în locul unui cuvânt sau atunci când oamenii nu pot vorbi sau nu vorbesc. Mișcările pentru ilustratori, prin definiție, apar numai în timpul discursului, nu pentru a-l înlocui sau atunci când oamenii nu vorbesc.

Vânătorul de minciuni trebuie să fie mai precaut în interpretarea ilustratorilor decât a greșelilor emblematice. Așa cum am descris mai înainte, atât eroarea lui Othello, cât și hazardul Brokaw influențează ilustratorii, dar nu și greșelile emblematice. Dacă vânătorul de minciuni remarcă o scădere a ilustratorilor, trebuie să elimine toate celelalte motive (în afară de minciună) atunci când cineva vrea să își aleagă cu atenție fiecare cuvânt. În legătură cu greșelile emblematice, există mai puțină ambiguitate. Mesajul transmis este de obicei destul de distinct pentru a-i ușura interpretarea vânătorului de minciuni. Iar vânătorul de minciuni nu are nevoie să îl fi cunoscut mai înainte pe suspect pentru a interpreta o eroare emblematică. Un asemenea act are înțeles în sine și prin sine. De vreme ce indivizii diferă enorm ca grad de ilustrare, nu se poate emite o judecată dacă vânătorul de minciuni nu are o bază de comparație. Interpretarea ilustratorilor, ca și majoritatea celorlalte indicii de înșelătorie, presupune o cunoaștere anterioară. Este foarte greu de depistat o înșelăciune la o primă întâlnire. Greșelile emblematice oferă una dintre aceste puține posibilități.

Motivul pentru explicarea următorului tip de mișcare a corpului, *manipulatorii*, este pentru a-l preveni pe vânătorul de minciuni în legătură cu riscul de a-l interpreta ca fiind semn de înșelăciune. Am descoperit că vânătorii de minciuni adesea judecă greșit o persoană care

spune adevărul, considerând-o că minte din cauza numeroșilor manipulatori. În vreme ce manipulatorii pot fi un semn că cineva este supărat, nu așa stau lucrurile întotdeauna. O creștere a activității de manipulare nu este un semn sigur de înșelăciune, însă oamenii așa cred.

Manipulatorii cuprind toate acele mișcări în care o parte a corpului perie, masează, freacă, ține, ciupește, curăță, scarpină ori, cu alte cuvinte, manipulează cealaltă parte a corpului. Manipulatorii pot fi de durată foarte scurtă sau pot dura mai multe minute. Câțiva dintre cei de scurtă durată par să aibă un scop: părul este pus în ordine, este scos ceva din canalul auditiv, este scărpinată o parte a corpului. Alți manipulatori, mai ales aceia care durează mai mult, par să nu aibă rost: părul este răsucit și dezrăsucit, se freacă degetele, se bate din picior. De obicei, mâna este manipulatorul. Mâna mai poate fi și primitorul, așa cum poate fi orice altă parte a corpului. Printre cei care primesc se află părul, urechile, nasul sau șlițul. Acțiunea manipulatorilor se mai poate petrece pe față — limba în obraji sau dinții care mușcă ușor buzele — și un picior față de celălalt. Din actul de manipulare pot face parte diverse obiecte — un chibrit, un creion, o agrafă pentru hârtie sau o țigară.

Deși majoritatea oamenilor sunt educați să nu aibă comportament intim în public, ei nu au învățat să și-l oprească, ci doar să se oprească pentru a constata că au acel comportament. Și asta nu pentru că oamenii sunt complet inconștienți de manipulatorii lor. Dacă ne dăm seama că se uită cineva la un asemenea gest, ne oprim imediat sau mascăm gestul. Adesea, un gest larg va acoperi cu stângăcie unul trecător. Chiar și această strategie complicată de a ascunde un manipulator nu este făcută

prea conștient. Manipulatorii sunt la limita conștientului. Cei mai mulți oameni nu se pot abține să facă aceste gesturi pentru prea mult timp chiar și atunci când încearcă în mod deliberat. Oamenii sunt obișnuiți să se automanipuleze.

Oamenii sunt mult mai pricepuți să observe, decât să facă ei înșiși același lucru. Persoana care face o mișcare de manipulare are parte de intimitatea necesară acestui gest, chiar și atunci când manipulatorul începe chiar în mijlocul unei conversații. Alții își feresc privirea atunci când cineva face o asemenea mișcare de manipulare, revenind doar când s-a terminat. Dacă manipularea este una dintre acele activități lipsite de sens, precum răsucirea părului, care poate dura la nesfârșit, atunci ceilalți nu își mai feresc privirea la nesfârșit, însă oamenii nu se vor uita prea mult timp direct la actul de manipulare. O astfel de lipsă de atenție politicoasă față de manipulatori este un obicei supraexersat, care funcționează pe negândite. Cel care se uită (ca pe gaura cheii), nu cel care acționează, generează o jignire la adresa manierelor cuiva. Atunci când două mașini se opresc la culoarea roșie a semaforului, persoana care se uită în mașina cealaltă este cea care comite ofensa, nu cea care se scobește cu râvnă în ureche.

Împreună cu alții care au studiat manipulatorii, m-am întrebat de ce oamenii aleg un manipulator anume și nu un altul. Să însemne oare ceva frecatul și nu strânsul, ciupitul și nu scărpinatul? Și oare există vreun mesaj care poate fi citit din a alege să te scarpini pe mână, în ureche sau la nas? Oamenii au manipulatorii lor preferați, un fel de marcă a lor. Unii își răsucesc inelul pe deget, alții își curăță unghia de cuticule, iar alții își răsucesc

mustața. Nimeni nu a încercat să afle de ce preferă oamenii un gest manipulator altuia sau de ce unii oameni nu au niciun manipulator idiosincratic anume. Există anumite dovezi care sugerează că anumite gesturi manipulatoare dau la iveală ceva mai mult decât un disconfort. Am descoperit manipulatori de ciupit la pacienți psihiatrici care nu exprimau furie. Acoperitul ochilor era un gest comun al pacienților care se simțeau rușinați. Însă aceste dovezi sunt timide în comparație cu descoperirea mai generală că manipulatorii se înmulțesc odată cu creșterea disconfortului. (20)

Oamenii de știință au demonstrat neașteptat de bine credința omului de rând că oamenii nu își găsesc locul, fac mișcări neliniștite atunci când nu se simt în largul lor sau sunt nervoși. Manipulatori precum scărpinatul, strânsul, ciupitul, scobitul unui orificiu și aranjatul se amplifică odată cu creșterea gradului oricărui tip de disconfort. Cred că oamenii fac multe asemenea gesturi și atunci când sunt relaxați și se simt în largul lor, precum desfacerea părului. Atunci când sunt între prieteni apropiați, oamenii nu își mai bat prea mult capul să arate corect. Unii sunt mai predispuși decât alții să râgâie, să manipuleze, să se dedea la comportamente care în mare parte dintre situații sunt doar parțial sub control. Dacă acest lucru este adevărat, atunci înseamnă că manipulatorii sunt semne de disconfort numai în situații mai formale, când sunt de față oameni care nu sunt atât de familiari.

Manipulatorii nu sunt revelatori ca semne de înșelăciune pentru că pot indica stări opuse precum disconfort și relaxare. Astfel, mincinoșii știu că trebuie să încerce să își înăbușe manipulatorii și cei mai mulți reușesc să facă

acest lucru pentru o vreme. Mincinoșii nu au cunoștințe speciale în legătură cu acest lucru; se știe, în general, că manipulatorii sunt semne de disconfort, de comportament agitat. Toată lumea crede că mincinoșii nu au astâmpăr, că neliniștea este un indiciu de înșelătorie. Atunci când i-am întrebat pe unii oameni cum și-ar putea da seama că cineva minte, a reieșit că cei care nu au astâmpăr și își feresc privirile sunt mincinoși. *Indicii pe care le știe toată lumea, care implică un comportament ușor de inhibat nu sunt concludente atunci când miza este mare și mincinosul nu vrea să fie prins.*

Studentele de la școala de asistente medicale nu au făcut mai multe gesturi manipulatoare atunci când au mințit, decât atunci când au spus adevărul. Alte studii au descoperit o creștere a nivelului manipulatorilor în timpul emiterii minciunii. Eu cred că există diferențe între mize care contează pentru această contradicție între rezultatele studiilor de cercetare. Atunci când miza este mare, gesturile manipulatoare pot fi intermitente, căci pot fi generate de forțe contrarii. Miza mare îl determină pe mincinos să monitorizeze și să controleze indiciile de înșelătorie accesibile și știute, așa cum sunt manipulatorii, însă acea mare mizã îl poate face pe mincinos să se teamă că va fi prins și disconfortul ar trebui să amplifice acest comportament. Gesturile manipulatoare se pot înmulți, pot fi monitorizate, înăbușite, pot dispărea pentru o vreme, pot reapărea, și apoi, când și când, să fie remarcate și suprimate. Pentru că miza era mare, studentele — viitoare asistente medicale — se străduiau din răsputeri să își controleze gesturile manipulatoare. Nu exista o mizã prea mare în cadrul studiilor care au avut drept concluzii faptul că manipula-

torii se înmulțeau în timpul emiterii minciunii. Situația a fost puțin cam ciudată — este neobișnuit ca în cadrul unui experiment să li se ceară subiecților să mintă — așa încât era vorba de suficient disconfort pentru a face să se înmulțească gesturile manipulatoare. Însă nu era vorba de vreun câștig sau vreo pierdere prea mare în cazul succesului sau eșecului acestor înșelăciuni, mincinosul nu avea motive prea multe să facă eforturi ca să își monitorizeze și să își suprime gesturi manipulatoare. Chiar dacă explicația mea privind motivul rezultatelor contradictorii este incorectă (și asemenea interpretări tardive trebuie considerate ca experimentale până când vor fi confirmate de studii ulterioare), rezultatele contradictorii în sine sunt un motiv suficient pentru ca un vânător de minciuni să fie precaut în interpretarea manipulatorilor.

În studiul nostru privind în ce măsură oamenii pot depista minciunile, am constatat că oamenii i-au judecat drept mincinoși pe cei care au făcut multe gesturi manipulatoare. Nu conta dacă persoana care făcea acele gesturi spunea adevărul sau mințea; cei care i-au văzut i-au etichetat drept necinstiți dacă făceau mai multe asemenea gesturi. Este important să recunoaștem probabilitatea comiterii unei asemenea erori. Haideți să vă enumăr motivele numeroase pentru care manipulatorii nu sunt semne sigure de înșelăciune.

Oamenii diferă extrem de mult din punctul de vedere al numărului obișnuit de manipulatori și al tipului acestora. Această problemă de diferență de la individ la individ (hazardul Brokaw) poate fi contrazisă dacă vânătorul de minciuni l-a cunoscut în prealabil pe suspect și poate face comparații în materie de comportament.

Eroarea lui Othello este și ea implicată în interpretarea manipulatorilor drept indicii de înșelătorie, de vreme ce numărul manipulatorilor crește atunci când oamenii nu se simt în largul lor dintr-un motiv sau altul. Această problemă apare și în cazul altor indicii de înșelătorie, însă este în mod special acută în cazul de față, de vreme ce manipulatorii nu sunt doar semne de disconfort, ci câteodată de disconfort, atunci când persoana respectivă se află în mijlocul unor prieteni apropiați.

Toată lumea crede că multitudinea de gesturi manipulatoare trădează o înșelăciune, și astfel un mincinos motivat va încerca să și le suprime. Spre deosebire de expresiile faciale, pe care oamenii încearcă de asemenea să le controleze, manipulatorii sunt relativ ușor de inhibat. Mincinoșii reușesc să și-i inhibe cel puțin o parte din timp dacă miza este mare.

Un alt aspect al corpului — postura — a fost examinat de cercetători, însă s-au constatat puține dovezi de semnăpări sau de indicii de înșelătorie. Oamenii știu cum trebuie să stea așezați sau în picioare. Postura adecvată pentru un interviu oficial nu este aceeași cu cea în conversația cu un prieten. Postura pare să fie bine controlată atunci când cineva comite o înșelăciune. Eu și alți cercetători care au studiat înșelăciunea nu am găsit diferențe între posturi ale oamenilor care mint sau care spun adevărul.[19] Sigur, se poate să nu fi măsurat acel aspect al posturii care se modifică. O posibilitate este tendința de a se apleca înspre înainte, dovedind astfel interes sau

[19] În urma unui studiu privind înșelăciunea, s-a constatat că oamenii cred că cei care își schimbă postura în mod frecvent sunt mincinoși. De fapt, s-a dovedit că postura nu are nicio legătură cu spunerea adevărului sau cu minciuna. Vezi Robert E. Kraut și

furie, și a se lăsa pe spate din motive de teamă sau de dezgust. Un mincinos motivat ar trebui totuși să fie capabil să își înăbușe până și cele mai subtile semne de indicii posturale ale acelor emoții.

Indicii ale sistemului nervos vegetativ

Până acum am discutat despre mișcările corpului produse de mușchii scheletici. Sistemul nervos vegetativ (SNV) generează și el unele modificări notabile în corp cu efecte asupra emotivității: în felul în care respiră, în frecvența cu care înghite; în cantitatea de transpirație. (Modificările SNV care se remarcă pe față, cum sunt roșitul, albitul și dilatarea pupilelor, vor fi discutate în capitolul următor.) Aceste schimbări apar involuntar, atunci când se produce o emoție, sunt greu de inhibat și din acest motiv ele pot constitui indicii sigure de înșelăciune.

Poligraful poate măsura aceste schimbări ale SNV, însă multe dintre ele pot fi văzute fără folosirea vreunui aparat special. Dacă un mincinos se teme, este furios, agitat, supărat, se simte vinovat sau rușinat, va avea o respirație mai rapidă, va simți o greutate pe piept, va înghiți mai des sau va transpira. Decenii de-a rândul, psihologii nu au căzut de acord dacă fiecare emoție are un set anume de asemenea modificări ale SNV. Cei mai mulți psihologi consideră că nu există o asemenea legătură. Ei consideră că o persoană respiră mai rapid, transpiră și înghite cu noduri *indiferent* de emoția pe care o trăiește. Schimbările SNV marchează cât este de puternică emoția, nu despre ce emoție este vorba. Acest punct de vedere contrazice experiența celor mai mulți oameni. Atunci când le este teamă, de exemplu, oamenii au senzații diferite față de cele când sunt furioși. Acest lucru, spun psihologii, se datorează interpretării diferite pe care o dau senzațiilor pe care le au când se tem de cele când sunt furioși. Nu există dovada că activitatea SNV diferă în sine de la teamă la furie. (21)

Cercetările mele cele mai recente, începute atunci când eram aproape pe terminate cu această carte, contrazic acest punct de vedere. Dacă nu greșesc, modificările SNV nu sunt aceleași pentru toate emoțiile, ci sunt specifice fiecărei emoții, ceea ce ar fi foarte important în detectarea minciunilor. Ar însemna că vânătorul de minciuni ar putea descoperi, fie și cu ajutorul unui poligraf și chiar — într-o oarecare măsură — doar urmărind și ascultând, nu doar dacă un suspect este încercat de emoții, ci și ce emoție simte — dacă este furios, dezgustat sau trist? Cum asemenea informații se pot obține doar urmărind și fața cuiva, așa cum voi explica în capitolul care urmează, oamenii sunt capabili să își inhibe multe dintre semnele faciale. Activitatea SNV este mult mai greu de cenzurat.

Până în acest moment, am publicat doar un studiu (vezi p. 146) și câțiva psihologi eminenți nu sunt de acord cu ceea ce am descoperit. Rezultatele mele sunt considerate a fi controversate, nu stabilite, însă dovezile noastre sunt puternice și, cu timpul, cred că vor fi acceptate de comunitatea științifică.

Două probleme ne-au stat în cale, cred, pentru a găsi dovezi convingătoare că emoțiile au activitate SNV

Donald Poe, „Behavioral Roots of Person Perception: The Deception Judge ments of Custom Inspectors and Laymen", *Journal of Personality and Social Psychology* 39 (1980): 784–98.

diferită și am crezut că am soluții pentru amândouă. Una dintre probleme este cum să obții o mostră limpede de emoție. Pentru a face deosebire între modificările SNV de teamă și cele de furie, savantul trebuie să fie sigur atunci când subiectul lui de cercetare trăiește fiecare din aceste două emoții. Pentru că măsurarea modificărilor SNV necesită o aparatură complicată, subiectul trebuie să genereze mostrele de emoție într-un laborator. Problema este cum să provoci emoții într-un mediu nenatural, steril. Cum să sperii și să înfurii pe cineva, și nu ambele în același timp? Această ultimă întrebare este foarte importantă — să nu îi faci pe subiecți să se teamă și să fie furioși în același timp, obținând ceea ce eu și alții numim un *amestec* de emoție. Dacă emoțiile nu sunt ținute separat — dacă mostrele nu sunt pure —, nu se va putea determina dacă activitatea SNV este diferită pentru fiecare emoție în parte. Chiar dacă sunt diferite, dacă mostrele de furie au întotdeauna puțină teamă, iar mostrele de teamă au și puțină furie, rezultatul este că modificările SNV ar trebui să arate la fel. Amestecurile nu sunt ușor de evitat nici în laborator, nici în viața reală. Amestecurile sunt mai des întâlnite decât emoțiile pure.

Cea mai obișnuită tehnică pentru prelevarea mostrelor de emoții a fost să i se ceară subiectului să își amintească sau să își închipuie ceva înfricoșător. Să presupunem că subiectul își închipuie că este atacat de un crocodil de India. Omul de știință trebuie să fie sigur că în plus față de teamă subiectul nu se și înfurie pe crocodil sau pe el însuși pentru că s-a lăsat să fie speriat sau că a fost într-atât de prost încât să se pună singur în pericol. Același risc, să apară un amestec de emoții într-o mostră și nu o mostră pură, se întâmplă și dacă folosim alte

tehnici de provocare a emoțiilor. Să presupunem că omul de știință îi arată subiectului un film care provoacă teamă, poate o scenă dintr-un film de groază precum *Psycho*, al lui Alfred Hitchcock, în care Tony Perkins o atacă brusc pe Janet Leigh cu un cuțit în timp ce ea face duș. Subiectul s-ar putea înfuria pe omul de știință pentru că l-a făcut să se sperie, s-ar putea înfuria pe el însuși că s-a lăsat să fie speriat sau s-ar putea înfuria pe Tony Perkins pentru că a atacat-o pe Janet Leigh, s-ar putea să fie dezgustat la vederea sângelui, întristat de suferința lui Janet Leigh, surprins de faptă ș.a.m.d. Nu este așa de ușor să se găsească o cale de a obține mostre de emoție pură. Majoritatea savanților care au studiat SNV consideră — și cred că în mod incorect — că subiecții au făcut ceea ce au vrut atunci când au vrut, generând cu ușurință mostrele cerute de emoție pură. Nu au reușit să găsească o cale să garanteze sau să verifice dacă mostrele lor de emoție erau cu adevărat pure.

A doua problemă este nevoia de a obține mostre de emoții în laborator, și este generată de impactul tehnologiei folosite în cercetare. Majoritatea subiecților implicați în experiment sunt stângaci din cauza a ceea ce urmează să li se întâmple odată ce vor trece dincolo de ușă. Și sentimentul se amplifică. Pentru măsurarea activității SNV trebuie atașați electrozi pe diferite părți ale corpului subiectului. Numai pentru a monitoriza respirația, bătăile inimii, temperatura la nivelul pielii și transpirația este nevoie de o mulțime de fire. Cei mai mulți oameni se simt stânjeniți să stea ancorați astfel, cu cercetătorii în jurul lor scrutând tot ce se întâmplă în corpul lor și adesea orice schimbare vizibilă fiind înregistrată de camerele de luat vederi. Stânjeneala este și ea o emoție

și dacă generează o activitate a SNV, atunci puritatea mostrei pe care cercetătorul încearcă să o obțină va fi afectată de existența altei emoții. Cercetătorul ar putea crede că subiectul își amintește o întâmplare înfricoșătoare, la un moment dat, și într-un alt moment poate apărea o amintire care generează furie, dar ceea ce se poate petrece cu adevărat este de fapt stânjeneala din timpul ambelor emoții. Niciun cercetător nu a luat vreo măsură să reducă stânjeneala, nimeni nu a verificat să fie sigur că stânjeneala nu cumva strică mostrele lor de emoție pură.

Colegii mei și cu mine am eliminat stânjeneala, selectând actori de profesie drept subiecți pentru experimentul nostru. (22) Actorii sunt obișnuiți să fie scrutați cu privirea și nu îi deranjează atunci când oamenii le urmăresc orice mișcare. În loc să fie stânjeniți, chiar le-a plăcut ideea că le vom pune electrozi pentru a monitoriza ce se petrece în interiorul corpului lor. Folosirea actorilor ca subiecți de cercetare ne-a mai ajutat și la rezolvarea primei probleme — obținerea unor mostre de emoție pură. Ne-am putut folosi de anii de pregătire ai actorilor în tehnica Stanislavski, care le șlefuiește capacitatea de a și aminti și de a retrăi emoții. Actorii exersează această tehnică ca să poată folosi amintiri-simțuri în întruchiparea unui anumit personaj. În experimentul nostru, le-am cerut actorilor, în timp ce aveau montați electrozii pe corp, cu obiectivul camerelor îndreptat spre fețele lor, să își amintească și să retrăiască atât cât pot de intens cu putință un moment din viața lor când au simțit cea mai mare teamă, tristețe, surprindere, fericire și dezgust. Au mai folosit această tehnică și alți cercetători, dar am considerat că aveam mai mulți sorți de izbândă dacă folo-

seam profesioniști, exersați în tehnica aceasta, care nu se simțeau stânjeniți. Mai mult decât atât, nu am luat drept bun faptul că subiecții noștri făceau ceea ce le ceream; am verificat dacă am obținut mostre pure, nu în amestec. După fiecare amintire retrăită, le-am cerut actorilor să aprecieze cât de intens simțiseră emoția solicitată și să ne spună dacă au mai simțit și vreo altă emoție. Nu am păstrat nicio mostră în legătură cu care actorii ne-au relatat că au retrăit la fel de intens și o altă emoție.

Faptul că am avut ca subiecți actori ne-a înlesnit încercarea unei a doua tehnici pentru obținerea unor mostre de emoție pură, o tehnică nefolosită până atunci. Am descoperit această tehnică întâmplător, cu ani în urmă, pe când desfășuram un alt studiu. Pentru a afla mecanica expresiilor faciale — care mușchi sunt antrenați în exprimarea unei emoții anume — împreună cu colegii mei am făcut în mod sistematic mii de expresii faciale, filmându-ne și apoi analizând felul în care fiecare combinație de mișcări musculare modifica aspectul feței. Spre surprinderea noastră, când am făcut mișcările mușchilor legate de emoții, am simțit că se petrec schimbări în organismul nostru, shimbări care se datorau activității SNV. Nu aveam niciun motiv să ne așteptăm ca mișcarea deliberată a mușchilor feței să ducă la modificări involuntare în SNV, dar acest lucru s-a întâmplat în mod repetat. Încă nu știam dacă activitatea SNV era diferită pentru fiecare set de mișcări ale mușchilor faciali. Le-am spus actorilor exact ce mușchi faciali să miște. Erau șase instrucțiuni diferite, câte una pentru fiecare emoție. Ei au respectat cu ușurință cea mai mare parte din cerințe fără să se simtă stânjeniți că făceau expresii faciale la cerere, nici pentru că erau priviți atunci când le

făceau — și erau expresii foarte pricepute. Din nou, nu ne-am bazat pe faptul că vor produce mostre pure de emoții. Le-am înregistrat pe video expresiile faciale și le-am folosit doar pe cele care, în urma măsurătorilor, au arătat că era vorba despre setul de mișcări ale mușchilor faciali pe care le solicitaserăm.

În urma experimentului am obținut dovezi solide că activitatea SNV *nu* este aceeași pentru toate emoțiile. Modificările ritmului inimii, ale temperaturii la nivelul pielii și transpirația (pe care le-am măsurat de fiecare dată) nu erau aceleași pentru fiecare emoție. De exemplu, atunci când actorii au făcut mișcările musculare ale feței pentru a exprima furie și cele pentru teamă (și, ținându-neți minte, nu li s-a spus să pozeze în aceste emoții, ci să facă doar mișcările specifice ale mușchilor), inima le bătea mai repede, însă altceva s-a întâmplat cu temperatura la nivelul pielii. Pielea li s-a încălzit când au simțit furie și s-a răcit când au simțit teamă. Am repetat experimentul cu alți subiecți și am obținut aceleași rezultate.

Dacă aceste rezultate rămân valabile când alți cercetători încearcă să le repete în laboratoarele lor, ele ar putea schimba ceea ce încearcă detectorul de minciuni să învețe de la poligraf. În loc doar să încerce să afle dacă un suspect simte vreo emoție, *orice* emoție, operatorul poligrafului ar putea spune despre *ce* emoție este vorba măsurând un set de activități SNV. Chiar fără ajutorul poligrafului, ci doar privind suspectul, un vânător de minciuni ar putea observa modificările la nivelul respirației sau al transpirației, ceea ce ar putea ajuta la identificarea apariției emoțiilor specifice. Erorile făcute în depistarea minciunilor — să nu fie crezut unul care spune adevărul și să fie crezut unul care minte — s-ar putea re-

duce dacă activitatea SNV, care este greu de inhibat, ar putea dezvălui ce emoție trăiește suspectul. Încă nu știm dacă emoțiile pot fi deosebite între ele doar prin semnele auditive și vizuale ale activității SNV, însă acum există motive să încercăm să aflăm. Modul în care semnele emoțiilor specifice — fie că provin de la față, corp, voce sau cuvinte ori SNV — pot ajuta la a determina dacă cineva minte sau spune adevărul, precum și riscul de a face greșeli și cum se poate evita acest lucru formează tema capitolului 6.

În capitolul 2 am explicat că există două moduri principale de a minți — prin tăinuire și prin falsificare. Până acum, am discutat în acest capitol felul în care încercarea de a ascunde emoții poate fi trădată de cuvinte, voce sau corp. Un mincinos poate falsifica atunci când nu simte nicio emoție, dar este nevoie să arate o emoție, sau pentru a acoperi un sentiment ascuns. De exemplu, un individ se poate preface că este trist când află că afacerea cumnatului său a eșuat. Dacă este total neimpresionat, expresia prefăcută arată pur și simplu atitudinea care se cuvine, dar dacă în sinea lui este încântat de nefericirea cumnatului său, masca falsă de tristețe ar trebui să acopere și sentimentul pe care îl simte cu adevărat. Pot cuvintele, vocea sau corpul să trădeze asemenea expresii false, dând în vileag faptul că expresia afișată nu este de fapt cea pe care o simte? Nu se știe. Defectele unor asemenea demonstrații prefăcute de emoție au fost investigate mai puțin decât scăpările în cazul emoțiilor ascunse. Vă pot prezenta doar observațiile, teoriile și presupunerile mele.

În vreme ce cuvintele sunt făcute pentru a născoci, nu este ușor pentru nimeni, de bună-credință sau nu,

să își descrie emoțiile în cuvinte. Numai un poet poate transmite nuanțele dezvăluite de o expresie. Poate că nu este mai greu să transpui în cuvinte un sentiment pe care nu îl simți, decât unul pe care îl simți. De obicei, niciuna dintre evocări nu va fi foarte grăitoare, elaborată sau convingătoare. Sensul relatării verbale a unei emoții este dat de voce, corp și expresia facială. Bănuiesc că cei mai mulți oameni își pot face vocea să exprime furie, supărare, fericire, dezgust sau surprindere suficient de bine ca să îi păcălească pe cei din jur. Dacă este foarte greu să ascunzi modificările din tonul vocii care apar odată cu aceste emoții, nu la fel de greu este să le falsifici. Probabil că majoritatea oamenilor sunt păcăliți de voce.

Câteva dintre modificările produse de sistemul nervos autonom sunt ușor de falsificat. Dacă semnele emoției în respirație sau felul în care înghite cineva sunt greu de ascuns, nu este nevoie de cine știe ce pricepere pentru a le falsifica, accelerând ritmul respirației sau al înghițirii. Cu transpiratul lucrurile stau altfel, este greu de ascuns și de falsificat. Dacă un mincinos poate folosi respirația și înghițirea pentru a falsifica impresia unei emoții negative, presupun că puțini sunt capabili de așa ceva.

Un escroc își poate intensifica manipulatorii pentru a părea că nu se simte în largul său, dar cei mai mulți oameni probabil că nu vor ține minte să facă acest lucru. Dacă nu sunt incluse și aceste manevre, care pot fi făcute cu ușurință, absența lor ar putea trăda o atitudine, altfel convingătoare, care afișează teamă sau supărare.

Ilustratorii pot fi folosiți, dar probabil că fără prea mult succes, pentru a crea impresia implicării și a entuziasmului față de ceea ce se spune, atunci când aceste emoții de fapt nu există. În articole de presă se spunea că atât președintele Nixon, cât și președintele Ford au fost instruiți să folosească mai mult ilustratorii. Atunci când îi vedeam la televizor, m-am gândit că această instruire îi făcea să pară falși. Este greu să folosești în mod deliberat un ilustrator exact acolo unde trebuie, în concordanță cu cuvintele; tendința este să apară prea devreme sau prea târziu față de discurs și să rămână prea mult timp. E aproape ca și când ai încerca să schiezi gândindu-te la fiecare mișcare pe care o faci; coordonarea este dificilă și acest lucru se vede.

Am descris indiciile comportamentale care pot lăsa să scape informații ascunse, să indice că persoana respectivă nu și-a pregătit discursul sau să trădeze o emoție care nu se potrivește cu discursul.

Greșelile de vorbire, greșelile emblematice și tiradele pot lăsa să scape informații ascunse de orice fel — emoții, fapte trecute, planuri, intenții, închipuiri, idei etc.

Limbajul indirect, pauzele, erorile de limbaj și scăderea numărului de ilustratori pot semnala că persoana care vorbește este foarte grijulie la ceea ce spune și că nu și-a pregătit temeinic discursul. Există semne pentru oricare dintre emoțiile negative. O scădere a ilustratorilor se poate înregistra și odată ce intervine plictiseala.

Ridicarea glasului și a intensității lui, vorbirea accelerată apar când persoana respectivă simte frică, furie și poate nervozitate. Vocea se modifică în celălalt sens atunci când este vorba despre tristețe și, poate, vinovăție.

Modificările apărute în respirație sau transpirație, creșterea ritmului de înghițire și gura uscată sunt semne de emoții puternice și pe viitor s-ar putea determina care emoții anume, din tiparul acestor modificări.

5

Indicii faciale ale înșelătoriei

Fața poate fi o sursă prețioasă pentru vânătorul de minciuni, pentru că aceasta poate să mintă și să spună adevărul, și de multe ori le face pe ambele în același timp. Fața exprimă adesea două mesaje — ce vrea persoana care minte să arate și ce vrea să ascundă. Unele expresii vin în ajutorul minciunii, relevând informații neadevărate. În schimb, altele trădează minciuna pentru că arată fals și uneori sentimentele scapă, în ciuda eforturilor de a le ascunde. Expresii false, dar convingătoare pot să apară, și în momentul următor să lasă la iveală expresii ascunse. Mai este posibil și ca expresiile adevărate și cele false să apară în diverse zone ale feței într-o singură expresie combinată. Cred că motivul pentru care cei mai mulți oameni nu reușesc să descopere minciuna din indiciile faciale este că nu știu cum să separe expresiile adevărate de cele false.

Expresiile adevăratei emoții simțite apar pentru că acțiunile faciale se pot produce involuntar, fără a fi gândite și fără intenție. Expresiile false apar pentru că oamenii au control voluntar asupra feței, ceea ce le permite să

faciale, ascunzând sentimentele adevărate și etalând expresii false ale unor emoții pe care nu le au. Părinții își învață copiii să-și controleze expresiile prin puterea exemplului, și, mai direct, prin afirmații de genul: „Nu te mai uita la mine așa nervos"; „Arată și tu că ești bucuros când îți dă mătușa un cadou"; „Nu mai arăta așa de plictisit". Pe măsură ce cresc, oamenii învață *regulile de afișare* atât de bine, încât acestea devin obiceiuri adânc întipărite. Cu timpul, multe reguli de afișare pentru controlarea expresiilor emoționale ajung să funcționeze automat, modelând expresia fără intenție sau chiar fără să conștientiza. Chiar și când oamenii devin conștienți de regulile lor de afișare, nu este întotdeauna posibil, și cu siguranță nu este niciodată ușor, să nu le mai urmeze. Odată ce un obicei se întipărește operând automat, fără conștientizare, este greu de renunțat la el. Consider că cel mai greu se renunță la acele obiceiuri care presupun gestionarea emoțiilor — regulile de afișare.

Regulile de afișare, dintre care unele diferă în funcție de cultură, sunt cele care îl fac pe călător să creadă că expresiile faciale nu sunt universale. Am descoperit că atunci când japonezii se uitau la filme emoționante, expresiile lor nu difereau cu nimic față de cele ale americanilor, *numai dacă* japonezii erau *singuri*. Când o altă persoană era prezentă în timp ce ei urmăreau filmele, o persoană cu autoritate, japonezii, mai mult decât majoritatea americanilor, se ghidau după reguli de afișare care îi făcea să mascheze orice expresie de emoții negative cu un zâmbet politicos (3).

Pe lângă aceste obiceiuri de controlare a expresiilor faciale care funcționează automat, oamenii pot și chiar aleg deliberat, conștient să-și cenzureze expresia propriilor sentimente sau să fabrice expresia unei emoții pe care nu o simt. Cei mai mulți oameni reușesc să înșele prin unele expresii ale feței. Aproape toți ne putem aminti că am fost total înșelați de expresia facială a cuiva. Însă aproape toți am avut parte și de experiența opusă, când ne-am dat seama că vorbele cuiva erau false după expresia pe care o avea pe față. Cărui cuplu nu i s-a întâmplat ca unul dintre parteneri să vadă pe fața celuilalt o emoție (de obicei furie sau frică) de care acesta nu-și dădea seama că o afișează sau pe care chiar o neagă? Cei mai mulți oameni cred că pot depista expresiile false; cercetările noastre au arătat că cei mai mulți nu pot.

În capitolul anterior am povestit despre experimentul nostru din care am descoperit că oamenii nu-și puteau da seama când studentele de la școala de asistente medicale mințeau și când spuneau adevărul. Cei care au văzut doar expresiile faciale ale studentelor nu s-au descurcat mai deloc, crezând că acestea spuseseră adevărul când, de fapt, ele mințiseră. Aceștia au fost păcăliți de expresiile false și le-au ignorat pe acelea care dezvăluiau adevăratele sentimente. Când oamenii mint, expresiile cele mai evidente, acelea cel mai ușor de văzut, pe care ceilalți le urmăresc cel mai atent sunt adesea expresiile false. De obicei, lumea nu observă semnele subtile că aceste expresii nu sunt adevărate și nici indiciile trecătoare despre emoțiile ascunse.

Cei mai mulți cercetători nu au analizat expresiile faciale ale persoanei care minte, ci s-au concentrat, pe comportamente mai ușor de apreciat, cum ar fi ilustratorii temporali sau greșelile de vorbire. Puținii care au analizat fața s-au ocupat doar de zâmbet, și au făcut-o prea

simplist. Au observat că oamenii zâmbesc la fel de des și când mint, și când spun adevărul. Acești cercetători nu au identificat și tipul de zâmbet. Nu toate zâmbetele sunt la fel. Tehnica noastră de analizare a feței distinge peste 50 de tipuri diferite de zâmbete. Când studentele de la școala de asistente medicale au mințit, am observat că au zâmbit altfel decât atunci când au spus adevărul. Voi detalia aceste descoperiri la sfârșitul acestui capitol.

Motivul pentru care cei interesați de analizarea comunicării nonverbale și a minciunii au evitat studierea feței este multitudinea de expresii diferite care trebuie operate. Până de curând nu a existat o metodă cuprinzătoare și obiectivă de a studia toate expresiile faciale. Ne-am propus să dezvoltăm o astfel de metodă pentru că știam, după ce am vizionat înregistrările cu studentele care mințeau, că descoperirea indiciilor faciale de înșelăciune presupune o analiză strictă. Timp de aproape zece ani am lucrat la o metodă de a analiza cu exactitate expresiile faciale (4).

Există mii de expresii faciale, fiecare diferită de cealaltă. Multe dintre ele nu au legătură cu emoțiile. Multe expresii sunt ceea ce numim *semnale conversaționale*, care, asemenea ilustratorilor corporali, subliniază actul de vorbire sau asigură sintaxa (de exemplu, afișarea mirării sau a exclamării). Mai există și o serie de emblème faciale: făcutul cu ochiul; expresia de nedumerire cu sprâncenele ridicate, pleoapele superioare mohorâte și gura în formă de potcoavă; ridicarea unei sprâncene ca semn de scepticism, pentru a menționa doar câteva dintre ele. Există și manipulatori faciali, ca mușcatul buzei, suptul buzei, ștergerea buzei și umflatul obrajilor. Și

apoi sunt expresiile emoționale, cele adevărate și cele false.

Nu există o singură expresie pentru fiecare emoție, ci mai, iar pentru unele emoții, chiar sute de expresii. Fiecare emoție are o familie de expresii, iar fiecare este vizibil diferită față de cealaltă, ceea ce nu ar trebui să ne surprindă. Nu există un singur sentiment sau o singură trăire pentru fiecare emoție, ci o familie de trăiri. Să luăm drept exemplu membrii din familia de trăiri a stării de supărare. Supărarea variază astfel:

- ca intensitate, de la enervare la furie;
- ca grad de control, de la explozivă la vulcanică;
- în funcție de timpul de declanșare, de la imediată la mocnită;
- în funcție de timpul de terminare, de la rapidă la prelungită;
- ca temperatură, de la fierbinte la rece;
- ca grad de autenticitate, de la nervozitatea reală la cea falsă, arătată de un părinte amuzat copilului năzdrăvan și simpatic.

Dacă ar fi să luăm în considerare și amestecul de supărare cu alte emoții — cum ar fi plăcerea, vinovăția, înfrângerea, disprețul —, ar exista și mai mulți membri în familia supărării.

Nu se știe încă dacă există expresii faciale diferite pentru fiecare trăire a nervozității în parte. Eu cred că există, și încă multe. Avem deja dovezi că există mai multe expresii faciale diferite decât cuvinte diferite pentru orice emoție. Fața afișează nuanțe și subtilități pe care

limba nu le redă printr-un singur cuvânt. Munca noas-
tră de redare a repertoriului de expresii faciale, determi-
nând exact câte expresii există pentru fiecare emoție, care
sunt sinonime și care indică stări interioare diferite, dar
interrelaționate, a început abia în 1978. Unele lucruri pe
care le voi detalia despre indiciile faciale de înșelăciune
se bazează pe studii sistematice efectuate cu noua noas-
tră metodă de analizare a feței, iar altele pe mii de ore
de studiere a expresiilor faciale. Ceea ce menționez are
caracter *experimental*, pentru că niciun alt om de știință
nu a mai încercat până acum să repete studiile noastre
referitoare la cât de mult diferă expresiile voluntare de
cele involuntare.

Să începem cu cea mai chinuitoare sursă de indicii fa-
ciale, microexpresiile. Aceste expresii oferă o imagine
completă a emoției mascate, însă atât de repede, încât de
obicei trece neobservată. O microexpresie apare și dis-
pare de pe față în mai puțin de o pătrime de secundă.
Am descoperit microexpresiile în primul nostru studiu
al indiciilor de înșelătorie, în urmă cu aproape 20 de ani.
Analizam un interviu înregistrat cu pacienta de la psi-
hiatrie Mary, pe care am menționat-o în capitolul 1, și
care își masca planul de a se sinucide. În film, care a fost
făcut după ce Mary stătuse în spital câteva săptămâni,
Mary îi spune doctorului că nu se mai simte deprimată
și îi cere o învoire la sfârșit de săptămână pentru a-l pe-
trece acasă cu familia. Mai târziu mărturisește că a min-
țit pentru a se putea sinucide, odată ieșită de sub supra-
vegherea spitalului. Recunoaște că încă se simte dispe-
rat de nefericită.

Mary a ridicat din umeri parțial de mai multe ori —
scăpări caracteristice — și a manifestat o scădere a ilus-

trătorilor de mișcare. De asemenea, am observat și o
microexpresie: derulând cu încetinitorul de mai multe
ori, am văzut o expresie facială de tristețe absolută, care
însă a apărut doar pentru o clipă, urmată imediat de o
figură zâmbitoare. Microexpresiile sunt expresii emo-
ționale afișate pe întreaga față, comprimate ca timp, și
care durează doar o fracțiune din timpul normal, atât
de puțin încât adesea rămân neobservate. Figura 2 ilus-
trează expresia corespunzătoare tristeții. Este foarte
ușor de interpretat, pentru că este imortalizată pe pa-
gină. Dacă ați privi-o doar pentru o pătrime de secun-
dă, și ar fi mascată imediat de o altă expresie, așa cum
se întâmplă cu o microexpresie, cel mai probabil nu ați

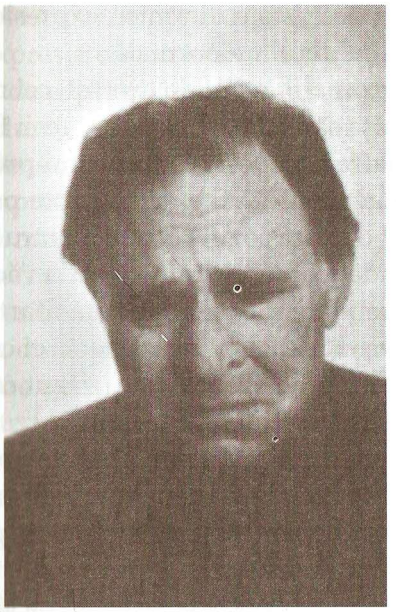


Figura 2

observa-o. Curând după ce am descoperit microexpresia, alți cercetători și-au publicat descoperirile legate de microexpresii, spunând că acestea sunt rezultatul reprimării și că dezvăluie emoții inconștiente (5). Cu siguranță, pentru Mary sentimentele nu erau inconștiente; era dureros de conștientă de tristețea afișată în microexpresiile sale.

Am prezentat oamenilor fragmente cu microexpresiile din interviul lui Mary și i-am rugat să se pronunțe asupra stării ei de spirit. Cei neinițiați au fost păcăliți; nu au observat mesajul din microexpresii și au crezut că ea se simțea bine. Abia când am folosit derularea lentă și-au dat seama de mesajul de tristețe. Clinicienii experimentați, însă, nu au avut nevoie de derulare lentă. Ei au reperat mesajul de tristețe din microexpresie când au vizionat filmul cu derulare normală.

După aproximativ o oră de exersat, cei mai mulți oameni pot învăța să vadă astfel de expresii foarte rapide. Am pus o diafragmă peste lentila unui proiector, astfel încât o imagine să poată fi expusă foarte puțin timp. La început, când o expresie este afișată pentru doar o jumătate de secundă, oamenii spun că nu o văd și nici nu o vor vedea vreodată. Și totuși învață foarte repede să o vadă. Devine atât de ușor, încât uneori ei cred că am redus viteza diafragmei. După ce au văzut câteva sute de fețe, toți au reușit să identifice emoția respectivă, deși timpul de expunere a fost scurt. Oricine poate deprinde această abilitate fără diafragmă, trecându-și foarte repede de prin fața ochilor o fotografie a unei expresii faciale. Pot încerca să ghicească ce emoție era ilustrată, apoi se pot uita la fotografie pentru a verifica exact emoția, după care pot încerca același lucru cu altă fotografie. Experimentul trebuie repetat cu cel puțin câteva sute de fotografii. (6)

Microexpresiile ne dau bătaie de cap pentru că deși sunt atât de bogate în informații, furnizându-ne indicii despre emoțiile ascunse, ele nu apar prea des. Am găsit puține microexpresii în experimentul cu studentele care mințeau. Mult mai frecvente erau expresiile *distorsionate*. Pe măsură ce o expresie apare pe față, se pare că persoana respectivă își dă seama de ea și o întrerupe, uneori mascând-o cu altă expresie. Zâmbetul este cea mai frecventă mască. Uneori distorsionarea este atât de rapidă, încât este greu să identifici mesajul emoției pe care l-ar fi transmis expresia întreruptă. Chiar dacă mesajul emoției nu transpare, distorsionarea poate fi o dovadă notabilă a faptului că persoana respectivă își ascunde sentimentele. De obicei, expresia distorsionată durează mai mult, dar nu este la fel de cuprinzătoare ca microexpresia. Microexpresia are o durată mai mică, dar ne oferă imaginea completă și condensată a emoției. Expresia distorsionată este întreruptă, expresia nu ajunge mereu să fie completă, însă durează mai mult decât o microexpresie și întreruperea în sine poate fi un lucru vizibil.

Atât expresiile distorsionate, cât și microexpresiile se confruntă cu două probleme care pot îngreuna procesul de interpretare a celor mai multe indicii de înșelătorie. În capitolul anterior am discutat despre hazardul Brokaw, în care vânătorul de minciuni nu reușește să ia în considerare diferențele individuale în privința expresiilor emoționale. Nu este obligatoriu ca fiecare individ care ascunde o emoție să prezinte o microexpresie sau o expresie distorsionată, așadar absența acestora nu dovedește prezența adevărului. Există diferențe individuale în ceea ce

privește capacitatea de controlare a expresiilor, iar unii oameni, pe care eu îi consider mincinoși înnăscuți, le ies de minune. Cea de-a doua problemă, pe care eu am numit-o eroarea Othello, este rezultatul incapacității de a recunoaște că unii oameni sinceri se emoționează când sunt suspectați că ar minți. Evitarea erorii Othello presupune ca vânătorul de minciuni să înțeleagă că prezența unei microexpresii sau a unei expresii distorsionate nu este suficientă pentru a ajunge la concluzia că persoana respectivă minte. Aproape orice emoție care transpare prin aceste expresii poate fi trăită de cineva nevinovat care încearcă să ascundă faptul că are aceste sentimente. Unei persoane nevinovate îi poate fi teamă că nu este crezută, se poate simți vinovată în legătură cu altceva, poate fi nervoasă sau dezgustată de o acuzație adusă pe nedrept, o poate încânta ideea de a-i dovedi acuzatorului că greșește, poate fi surprinsă de acuzație ș.a.m.d. Dacă o persoană nevinovată vrea să ascundă aceste sentimente, poate să apară o microexpresie sau o expresie distorsionată. Modalitățile de a rezolva aceste probleme în interpretarea microexpresiilor și expresiilor distorsionate este discutată în capitolul următor.

Nu toți mușchii ce produc expresia facială sunt la fel de ușor de controlat. Unii mușchi sunt mai de încredere decât alții. Mușchii *de încredere* nu pot fi folosiți în expresiile false, persoana care minte nu îi poate accesa. În plus, acesteia îi este greu să le neutralizeze acțiunea când încearcă să ascundă o emoție adevărată, dat fiind că acești mușchi nu sunt ușor de controlat sau de distorsionat.

Am aflat ce mușchi nu pot fi controlați ușor după ce i-am rugat pe oameni să își miște voit fiecare mușchi al feței, și să exprime facial anumite emoții. (7) Există anumite mișcări ale mușchilor pe care foarte puțini oameni le pot face deliberat. De exemplu, doar aproximativ 10% dintre cei pe care i-am testat pot să-și coboare colțurile gurii în mod voit, fără să-și miște mușchiul bărbiei. Totuși, am observat că acei mușchi greu de controlat se mișcă și ei când persoana respectivă trăiește o emoție care presupune acea mișcare. De exemplu, aceiași oameni care nu pot în mod voit să-și coboare colțurile gurii prezintă această acțiune când sunt triști, necăjiți sau îndurerați. Am reușit să le învățăm pe aceste persoane cum să-și miște în mod voit acești mușchi greu de controlat, deși de obicei durează sute de ore ca oamenii să învețe. Acești mușchi sunt de încredere pentru că persoana respectivă nu știe cum să-i transmită mușchiului un mesaj pe care acesta să-l transforme într-o expresie falsă. De aici am dedus că dacă cineva nu poate transmite un mesaj unui mușchi pentru o expresie falsă, atunci îi va fi greu să transmită un mesaj de întrerupere sau de distorsionare care să intervină în acțiunea mușchiului pe fundalul unei emoții care presupune acțiunea mușchiului respectiv. Dacă nu poți în mod voit să îți miști un anumit mușchi pentru a falsifica o emoție, nu vei putea să controlezi mișcarea acelui mușchi pentru a masca parțial o expresie emoțională.[20]

Există alte modalități de a masca o emoție adevărată fără a trebui să o inhibăm. Expresia poate fi mascată de obicei cu un zâmbet, dar acest lucru nu va acoperi semnele emoției adevărate apărute pe frunte și la pleoapele

[20] Am comentat această idee cu mulți cercetători în neurologie care aveau cunoștințe despre față sau emoție, și ei consideră că aceasta este o noțiune probabilă și rezonabilă. Ideea nu a fost testată încă și trebuie considerată ca o ipoteză.

superioare. O altă variantă este încordarea mușchilor opuși pentru a controla expresia adevărată. Un zâmbet de plăcere, de exemplu, poate fi estompat strângând din buze și împingând în sus mușchiul bărbiei. Totuși, adesea folosirea mușchilor opuși poate fi în sine un indiciu de înșelăciune, dat fiind că amestecarea mușchilor opuși cu cei implicați în expresia emoției adevărate poate face fața să pară nenaturală, încordată sau controlată. Cea mai bună modalitate de a masca o emoție adevărată ar fi inhibarea totală a acțiunilor mușchilor implicați în expresia acesteia, ceea ce ar putea fi un lucru greu de făcut dacă emoția respectivă implică mușchii faciali de încredere.

Fruntea este principalul loc pentru mișcările mușchilor de încredere. Figura 3A arată mișcările mușchilor de încredere care apar odată cu tristețea, îndurerarea, suferința și probabil, și cu sentimentul de vină. (Este aceeași expresie ilustrată în figura 2, dar în figura 3A este mai ușor să ne concentrăm doar asupra frunții, pentru că restul feței nu afișează nicio expresie.) Este de observat cum colțurile interioare ale sprâncenelor sunt orientate în sus. De obicei, acest lucru dă formă de triunghi pleoapei superioare și duce la apariția unor riduri în mijlocul frunții. Mai puțin de 15% dintre oamenii pe care i-am testat au putut să facă în mod voit această mișcare. Nu ar trebui să fie prezentă într-o afișare falsă a acestor emoții, ci ar trebui să apară când persoana respectivă este tristă sau suferă (sau poate în cazul sentimentului de vinovăție), în ciuda încercărilor de a ascunde aceste sentimente. Aceasta, împreună cu celelalte ilustrații ale expresiilor faciale, prezintă o versiune dusă la extrem a afișării pentru a face clară forma expresiei, trecând astfel peste

Figura3A

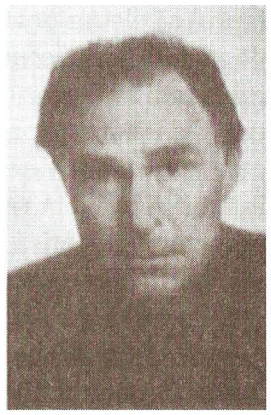


Figura3B

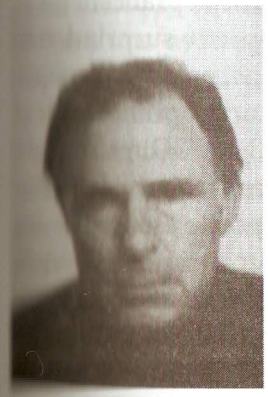


Figura3C

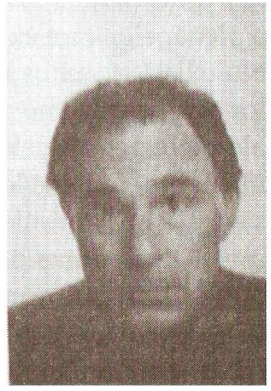


Figura3D

faptul că ele nu pot arăta cum acțiunea apare și dispare de pe față. Dacă sentimentul de tristețe ar fi slab, aspectul frunții ar fi precum cel din figura 3A, însă mai estompat. Odată știut tiparul unei expresii, chiar și variantele mai reduse pot fi recunoscute atunci când, așa cum se întâmplă în viața reală, apare mișcarea în sine, și nu o reprezentare statică.

Figura 3B ilustrează mișcările mușchilor de încredere care apar în cazul fricii, al grijilor, temerilor sau al groazei. Putem observa că sprâncenele sunt ridicate și unite. Această combinație de acțiuni este foarte greu de realizat în mod voit. Mai puțin de 10% dintre cei pe care i-am testat au putut să o realizeze voit. Imaginea mai arată și pleoapa superioară ridicată și pleoapa inferioară încordată, caracteristice pentru exprimarea sentimentului de frică. Aceste acțiuni ale pleoapelor pot să dispară atunci când cineva încearcă să ascundă frica, pentru că nu sunt acțiuni greu de controlat. Este mai probabil ca poziția sprâncenei să rămână aceeași.

Figurile 3C și 3D ilustrează acțiunea sprâncenelor și a pleoapelor care exprimă furia, respectiv surprinderea. Nu există acțiuni specifice ale sprâncenelor și pleoapelor care să exprime alte emoții. Mișcările sprâncenelor și ale pleoapelor ilustrate în figurile 3C și 3D nu sunt de încredere. Oricine le poate face, drept urmare ar trebui să apară în expresiile false și să fie ușor de ascuns. Le-am inclus aici pentru o imagine mai cuprinzătoare asupra modului în care sprâncenele și pleoapele afișează emoțiile, astfel încât contrastul ca aparență cu acțiunile de încredere arătate în figurile 3A și 3B să fie mai evident.

Acțiunile sprâncenelor arătate în figurile 3C și 3D — ridicate sau coborâte — sunt cele mai frecvente expresii

faciale. Aceste acțiuni ale sprâncenelor sunt adesea folosite ca semnale conversaționale, pentru a sublinia actul de vorbire. Ridicatul sprâncenelor mai este folosit și ca semn de întrebare sau de exclamare, precum și ca semn de indolială sau de scepticism. Darwin a numit mușchiul care trage sprâncenele în jos și le unește „mușchiul dificultății". A avut dreptate când a afirmat că această acțiune are loc în cazul oricărui tip de dificultate, de la ridicarea unui obiect greu la rezolvarea unei probleme complicate de aritmetică. Coborârea și unirea sprâncenelor se întâlnește și în cazul nedumeririi și al concentrării.

O altă acțiune facială de încredere se găsește în zona gurii. Unul dintre cele mai bune indicii de furie este micșorarea gurii prin strângerea buzelor. Zona roșie devine mai puțin vizibilă, însă buzele nu sunt neapărat supte sau strânse cu presiune. Această acțiune a mușchiului este foarte dificil de făcut pentru cei mai mulți oameni, și am observat că adesea apare când cineva începe să se înfurie, chiar înainte ca persoana să își dea seama de acest lucru. În orice caz, este o mișcare subtilă, și, de asemenea, una ușor de mascat cu zâmbete. Figura 4 arată cum această acțiune schimbă aspectul buzelor.

Eroarea Othello — incapacitatea de a recunoaște că o persoană sinceră suspectată de minciună poate prezenta aceleași semne emoționale ca o persoană care minte — poate complica interpretarea mușchilor faciali de încredere. Un suspect nevinovat poate prezenta mișcările mușchilor de încredere corespunzători fricii, asemenea celor ilustrate în figura 3B, pentru că îi este frică de o situație nedreaptă. Îngrijorat că dacă pare temător, lumea va crede că minte, el ar putea încerca să își ascundă frica, astfel semnele fricii rămânând doar la nivelul

sprâncenelor, care sunt greu de controlat. Este probabil ca mincinosul căruia îi este frică să nu fie prins, care în

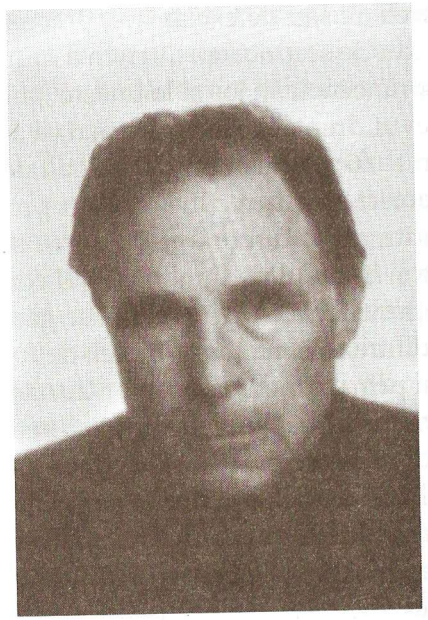


Figura 4

cearcă să își ascundă frica, să afișeze aceeași expresie. Capitolul 6 discută mai multe modalități prin care vânătorul de minciuni poate aborda această problemă.

Hazardul Brokaw — neluarea în considerare a diferențelor individuale care pot face ca un mincinos să nu prezinte niciun indiciu de înșelăciune, în timp ce o persoană sinceră *prezintă* astfel de indicii — trebuie și el evitat în interpretarea mușchilor faciali de încredere. Unii oameni — atât psihopații, cât și mincinoșii înnăscuți — au capacitatea extraordinară de a-și controla semnele fa-

ciale corespunzătoare adevăratelor sentimente. În cazul lor, nici măcar în mușchii faciali de încredere nu se mai poate pune bază. Mulți conducători carismatici au această capacitate extraordinară. Se spune că papa Ioan Paul al II-lea a dat dovadă de o astfel de abilitate în timpul visitei sale în Polonia din 1983.[21]

Cu doar câțiva ani înainte, greva de la șantierul naval din Gdansk a dat naștere speranței că în Polonia, conducătorii comuniști ar putea acorda o oarecare libertate politică. Mulți s-au temut că dacă Lech Walesa, conducătorul sindicatului Solidaritatea, întindea prea mult coarda, vor intra în joc trupele sovietice, așa cum făcuseră cu mai mulți ani înainte în Ungaria, Cehoslovacia, și Germania de Est. Timp de mai multe luni, trupele sovietice au efectuat „exerciții militare" în apropierea graniței cu Polonia. În cele din urmă, regimul politic care liderase sindicatul Solidaritatea a demisionat, iar armata polonă, cu aprobare de la Moscova, a preluat conducerea. Generalul Jaruzelski a suspendat activitatea sindicatelor, a restricționat activitatea lui Lech Walesa și a instaurat stare de asediu. Acum, după 18 luni de stare de asediu, vizita papei, el însuși polonez, putea avea consecințe importante. Avea papa să îl sprijine pe Walesa, prezența lui avea să iște o nouă grevă, să aprindă spiritul revoltei, sau avea să îi dea binecuvântarea Generalului Jaruzelski? Ziaristul William Safire a descris întâlnirea filmată dintre general și papă: „... suveranul

[21] Suntem atât de mult împotriva minciunii, încât termenul *mincinos* pare nepotrivit pentru orice persoană respectată. Așa cum am explicat în capitolul 2, nu folosesc termenul *mincinos* într-o manieră pejorativă și, după cum voi explica în ultimul capitol, sunt de părere că unele minciuni au o justificare morală.

pontif și conducătorul-marionetă și-au zâmbit și și-au dat mâna. Papa înțelege cum pot fi folosite aparițiile în public și își ajustează expresiile faciale la aceste evenimente. Aici, semnul a fost limpede ca lumina zilei: Bisericа și statul au ajuns la un acord secret, și binecuvântarea politică dorită de conducătorul polonez ales de Moscova [Jaruzelski] a fost acordată pentru a fi difuzată iar și iar la televiziunea de stat". (8)

Nu toți conducătorii politici își pot controla expresiile cu atâta pricepere. Răposatul președinte al Egiptului Anwar Sadat a scris despre încercările sale ca adolescent de a învăța cum să își controleze mușchii faciali: „... pasiunea mea era politica. La vremea aceea, în Italia era Mussolini. Am văzut imagini cu el și am citit despre cum își schimba expresiile faciale când ținea discursuri publice, afișând fie putere, fie agresivitate, pentru ca oamenii să se uite la el și să vadă putere și forță în trăsăturile sale. Acest lucru m-a fascinat. Stăteam în fața oglinzii acasă și încercam să imit expresia impunătoare, dar pentru mine rezultatele erau foarte dezamăgitoare. Singurul lucru care s-a întâmplat a fost că mușchii feței mele au obosit foarte mult. Mă dureau". (9)

Deși nu a putut să afișeze expresii faciale false, succesul lui Sadat în a plănui în secret un atac sirieno-egiptean împotriva Israelului în 1973 arată că era totuși priceput la a înșela. Nu există nicio contradicție. Înșelăciunea nu presupune pricepere în mascarea expresiilor faciale, mișcărilor corpului sau a vocii. Acest lucru este necesar doar în acte de înșelăciune particulare, când cel care minte și victima sunt în contact direct, față în față, așa cum a fost la întâlnirea în timpul căreia Hitler l-a indus în eroare pe Chamberlain cu atâ

ta pricepere. Se spune că Sadat nu a încercat niciodată să își ascundă adevăratele sentimente când se afla în contact direct cu adversarii săi. Potrivit spuselor lui Ezer Weizman, ministrul israelian al apărării care a negociat direct cu Sadat după războiul din 1973: „Nu este omul care să-și țină sentimentele pentru el: acestea se văd imediat în expresia lui, precum și în vocea și gesturile sale". (10)

Mai există și un alt mod, mai limitat, în care diferențele individuale intervin în interpretarea mușchilor faciali de încredere. Acesta se referă la semnalele faciale conversaționale pe care le-am menționat mai sus. Unele dintre semnalele conversaționale seamănă mult cu ilustratorii mâinii, accentuând anumite cuvinte când sunt rostite. Cei mai mulți oameni își coboară sau își ridică sprâncenele (după cum se arată în figurile 3C și 3D). Foarte puțini oameni folosesc mișcările sprâncenelor caracteristice tristeții sau fricii (figurile 3A și 3B) pentru a-și accentua discursul. În cazul celor care fac acest lucru, respectivele mișcări nu sunt de încredere. Actorul și regizorul Woody Allen este o persoană ale cărei mișcări de sprâncene nu sunt de încredere. El folosește mișcarea sprâncenelor caracteristică tristeții pentru a sublinia actul de vorbire. În timp ce majoritatea oamenilor își ridică sau își coboară sprâncenele pentru a accentua un anumit cuvânt, Woody Allen, în schimb, își ridică, de obicei, colțul interior al sprâncenei. De aceea are un aspect atât de nostalgic sau de empatic. Alți oameni care, precum Woody Allen, folosesc mișcarea sprâncenelor specifică tristeții pentru a pune un accent în vorbire pot cu ușurință să facă aceste acțiuni în mod voit. Acești oameni ar putea să poată folosi aceste mișcări într-o expresie falsă

și să le mascheze atunci când vor. Ei au acces facil la unii mușchi la care cei mai mulți oameni nu au. Vânătorul de minciuni își dă seama că nu se poate baza pe acești mușchi dacă suspectul folosește des astfel de acțiuni ca accentuatori în vorbire.

O a treia problemă poate complica interpretarea mușchilor faciali de încredere și a altor indicii de înșelătorie: există o tehnică teatrală care poate fi folosită pentru a acționa acești mușchi într-o expresie falsă. Tehnica teatrală Stanislavski (cunoscută și ca metodă de teatru) îi arată actorului cum să exprime credibil emoții învățându-l cum să își amintească și să retrăiască o anumită emoție. Am menționat aproape de sfârșitul capitolului anterior că am folosit această tehnică pentru a studia sistemul nervos vegetativ. Când un actor folosește această tehnică, expresiile sale faciale nu sunt produse în mod voit, ci sunt rezultatul emoției retrăite, și, după cum sugerează studiul nostru, fiziologia emoției poate fi reprodusă. În unele cazuri, când oamenii nu au putut face acțiunile ilustrate în figurile 3A și 3B, le-am cerut să aplice tehnica Stanislavski, spunându-le să retrăiască sentimente de tristețe sau de frică. Adesea, acțiunile faciale pe care nu le puteau face în mod voit apăreau în această situație. Și cei care mint pot folosi tehnica Stanislavski, caz în care nu ar trebui să existe semne că emoția este falsă, pentru că, într-un fel, nici nu este. Mușchii faciali de încredere apar în expresia falsă a celui care minte pentru că acesta trăiește emoția falsă. Granița dintre fals și adevărat devine neclară când emoțiile sunt produse prin tehnica Stanislavski. Și mai rău este cazul mincinosului care reușește să se mintă pe sine însuși, ajungând să creadă că minciuna este adevărată. Asemenea oameni nu pot fi detectați. Doar în cazul mincinoșilor care știu că mint atunci când o fac este probabil ca aceștia să fie prinși.

Până acum am descris trei modalități în care sentimentele ascunse pot ajunge la suprafață: microexpresiile, ceea ce se poate vedea înainte de o expresie distorsionată și ce semne rămân pe față pentru că nu a fost posibilă inhibarea acțiunii mușchilor faciali de încredere. Cei mai mulți oameni cred într-o a patra sursă de trădare a sentimentelor ascunse — ochii. Considerați a fi fereastra către suflet, despre ochi se spune că ar dezvălui cele mai intime sentimente adevărate. Antropologul Margaret Mead l-a citat pe un profesor sovietic care nu era de acord cu aceasta: „Înainte de revoluție spuneam: «Ochii sunt oglinda sufletului». Ochii pot minți — și încă cum! Poți exprima cu ochii o atenție deosebită pe care, în realitate, nu o simți. Poți exprima seninătate sau surprindere". (11) Această dispută referitoare la gradul de încredere pe care îl au ochii poate fi rezolvată analizând în parte fiecare dintre cele cinci surse de informații întâlnite la nivelul ochilor. Doar trei dintre acestea oferă indicii de trădare sau falsificare a emoțiilor.

Primele sunt modificările la nivelul aspectului ochilor cauzate de mușchii din jurul globului ocular. Acești mușchi modifică forma pleoapelor, cât se vede din partea albă și din iris, și impresia generală obținută din prima zonei ochilor. Unele dintre schimbările cauzate de acești mușchi sunt ilustrate în figurile 3A, 3B, 3C și 3D, dar, așa cum am mai spus, acțiunile acestor mușchi nu oferă indicii de încredere despre înșelăciune. Este relativ ușor să miști acești mușchi în mod voit și să le controlezi mișcările. Nu va fi trădat prea mult din emoție în

acest caz, ci doar ca parte a unei microexpresii sau a unei expresii distorsionate.

A doua sursă de informații din zona ochilor este direcția privirii. Privirea este asociată cu mai multe emoții: privirea îndreptată în jos, cu tristețea; plecată sau întoarsă, cu rușinea sau cu vinovăția; și întoarsă, cu dezgustul. Și totuși nici chiar mincinosul vinovat nu își va întoarce privirea prea mult, dat fiind că mincinoșii știu că toată lumea se așteaptă să poată detecta astfel vinovăția. Profesorul sovietic citat de Mead a observat cât de ușor este de controlat direcția privirii. În mod surprinzător, oamenii continuă să fie induși în eroare de mincinoșii îndeajuns de pricepuți încât să nu își întoarcă privirea. „Unul dintre lucrurile care au atras-o pe Patricia Gardner la Giovanni Vigliotto, bărbatul despre care se spune că s-ar fi însurat cu 100 de femei, a fost «acea trăsătură de sinceritate» dată de faptul că o privea direct în ochi, a mărturisit ea ieri [la procesul lui de bigamie]". (12)

A treia, a patra și a cincea sursă de informații din zona ochilor sunt surse mai promițătoare de indicii de trădare sau de falsificare a emoțiilor. Clipitul poate fi făcut voluntar, dar este și un răspuns involuntar, care este mai frecvent atunci când oamenii sunt încercați emoțional. Pupilele se dilată pe fond emoțional, dar nu există nicio cale voluntară care să le permită oamenilor să facă acest lucru în mod voit. Dilatarea pupilelor este cauzată de sistemul nervos vegetativ, care este responsabil și pentru schimbările în producerea salivei, în respirație și în transpirație, menționate în capitolul 4, și pentru alte schimbări faciale descrise mai jos. Deși clipitul des și pupilele dilatate indică faptul că cineva trăiește anumite emoții, el nu relevă și despre ce emoție este vorba. Acestea pot fi semne de entuziasm, nervozitate sau frică. Clipitul și dilatarea pupilelor ar putea fi surse valoroase de trădare a emoțiilor doar când dorești de trăire a unei emoții ar trăda faptul că persoana respectivă minte, caz în care vânătorul de minciuni poate exclude posibilitatea ca acestea să fie semne care să indice frica unui nevinovat de a fi judecat pe nedrept.

Lacrimile, a cincea și ultima sursă de informații din zona ochilor, sunt și ele rezultatul activității sistemului nervos vegetativ, însă ele indică doar anumite emoții. Lacrimile apar în caz de suferință, tristețe, destindere, anumite forme de plăcere și râs necontrolat. Acestea pot trăda suferință sau tristețe când alte semne sunt mascate, deși mă aștept ca și sprâncenele să arate emoția, iar dacă ai începe să curgă lacrimile, persoana respectivă să admită imediat sentimentul ascuns. Lacrimile de bucurie nu ar trebui să trădeze vreo emoție dacă râsul în sine a încetat.

Sistemul nervos vegetativ produce și alte modificări vizibile la nivelul feței: îmbujorarea, albirea și transpirația. La fel ca și în cazul celorlalte schimbări faciale și corporale cauzate de sistemul nervos vegetativ, îmbujorarea, albirea și transpirația feței sunt greu de ascuns. Nu este sigur dacă transpirația, precum clipitul des și dilatarea pupilelor, sunt semne de trezire a vreunei emoții, sau dacă sunt caracteristici doar pentru una sau două emoții. Se cunosc foarte puține lucruri despre îmbujorare și albirea la față.

Îmbujorarea se presupune că este semn de stânjenire, care apare și în cazul rușinii și, poate, al vinovăției.

Se spune că este mai frecvent la femei decât la bărbați, deși nu se cunosc și motivele. Îmbujorarea poate trăda faptul că mincinosul este stânjenit sau rușinat de ceea ce ascunde, sau poate că lucrul ascuns este chiar sentimentul de stânjenire. Fața se mai înroșește și de la nervozitate, și nimeni nu știe cum ar putea această înroșire să difere de îmbujorare. Se presupune că amble implică dilatarea vaselor de sânge periferice din piele, însă înroșirea din cauza nervozității și îmbujorarea din cauza stânjenelii sau a rușinii ar putea diferi la nivelul intensității, zonelor feței afectate sau ca durată. Mă aștept ca fața să se înroșească doar atunci când supărarea nu este controlată sau când cineva încearcă să controleze nervozitatea pe cale să explodeze. În acest caz, de obicei există și alte dovezi de nervozitate la nivelul feței și al vocii, iar vânătorul de minciuni nu ar fi nevoit să se bazeze doar pe gradul de colorare al feței pentru a identifica această emoție. În cazul nervozității mai controlate, fața se poate albi, la fel cum se poate întâmpla și în cazul fricii. Albirea la față poate apărea chiar și atunci când expresiile de nervozitate și de frică sunt ascunse. În mod surprinzător, există foarte puține studii despre lacrimi, îmbujorare, înroșire sau albire în legătură cu exprimarea sau ascunderea emoțiilor specifice.

Să ne întoarcem acum de la modul în care fața poate trăda o emoție ascunsă la semnele faciale care indică faptul că expresia afișată este falsă și că în realitate acea emoție nu este trăită. O posibilitate, deja menționată, este aceea ca mușchii de încredere să nu facă parte dintr-o expresie falsă, atâta timp cât nu există situații de genul Woody Allen sau tehnica Stanislavski. Există trei alte indicii care sugerează că o expresie este falsă: asimetria, momentul afișării și locul ei în cursul discursului.

În cazul unei expresii faciale *asimetrice*, aceleași acțiuni apar pe ambele părți ale feței, dar sunt mai intense pe una dintre părți. Acestea nu trebuie confundate cu expresiile *unilaterale*, care apar pe o singură parte a feței. Astfel de acțiuni faciale pe o singură parte a feței nu indică prezența emoțiilor, cu excepția expresiilor de sfidare în care buza superioară este ridicată sau colțul gurii este strâns într-una dintre părți. În schimb, expresiile unilaterale sunt utilizate în cadrul semnelor emblematice precum făcutul cu ochiul sau ridicarea sceptică a unei sprâncene. Expresiile asimetrice sunt mai subtile, mult mai frecvente și mult mai interesante decât cele unilaterale.

Oamenii de știință interesați de descoperirea că emisfera dreaptă a creierului pare să se ocupe cu precădere de emoții au crezut că o parte a feței ar putea fi mai emoțională. Dat fiind că emisfera dreaptă controlează mulți dintre mușchii din partea stângă a feței, iar emisfera stângă controlează mulți dintre mușchii din partea dreaptă a feței, unii oameni de știință au sugerat că emoțiile vor fi afișate mai puternic pe partea stângă a feței. În încercarea mea de a afla nereguli într-unul dintre experimentele lor, am descoperit, din întâmplare, cum asimetria poate fi un indiciu de înșelăciune. Expresiile înșelătoare, în care acțiunile sunt puțin mai puternice pe o parte a feței, sunt un indiciu că sentimentul afișat este fals.

Întâmplarea a avut loc pentru că prima echipă de cercetători, care a pretins că a descoperit că emoțiile sunt afișate mai puternic pe partea stângă a feței, nu și-a fo-

losit propriile materiale, ci a împrumutat fotografii fa
ciale de la mine. Le-am examinat descoperirile mai în
deaproape decât în mod normal și am putut afla lucruri
pe care ei nu le-au văzut, grație informațiilor pe care le
aveam în calitate de fotograf al acelor fețe. Harold
Sackeim și colegii săi au tăiat fiecare dintre fotografiile
noastre faciale în două pentru a crea o fotografie cu două
părți de stânga și una cu două părți de dreapta, fiecare
fiind o fotografie completă compusă dintr-o imagine în
oglindă a uneia dintre cele două părți ale feței. Oamenii
au considerat emoția respectivă ca fiind mai intensă când
au văzut fotografiile compuse din două părți de stânga
decât cele din două părți de dreapta. (13) Am observat
că exista o excepție — nu era nicio diferență în clasifica
rile fotografiilor reprezentând veselia. Sackeim nu con
siderase prea important acest aspect, dar eu așa l-am vă
zut. În calitate de fotograf, știam că aceste fotografii erau
singurele expresii emoționale *adevărate*. Pe celelalte le fă
cusem rugându-le pe modele să-și miște anumiți mușchi
faciali deliberat. Fotografiile cu chipuri vesele le făcusem
surprinzându-le pe modele când se distrau.

Făcând legătura dintre aceste lucruri și studiile de
spre afecțiunile creierului și expresiile faciale pe care
le-am descris la începutul acestui capitol, am obținut o
interpretare foarte diferită a asimetriei faciale. Acele stu
dii au arătat că expresiile voluntare și involuntare implică
că diverse căi neuronale, căci unele pot fi în incapacita
te, însă altele nu, în funcție de zona cerebrală afectată.
Dat fiind că expresiile voluntare și involuntare pot fi in
dependente unele de celelalte, dacă unele sunt asimetri
ce, celelalte pot să nu fie. Raționamentul final s-a bazat
pe binecunoscutul fapt că emisferele creierului contro

lează mișcările faciale *voluntare*, nu involuntare; acestea
din urmă sunt generate de arii mai primitive ale creie
rului. Diferențele dintre emisfera stângă și cea dreaptă
ar trebui să influențeze expresiile voluntare, nu expresi
ile emoționale involuntare.

Sackeim descoperise, potrivit raționamentului meu,
exact inversul a ceea ce credea că a dovedit: nu că cele
două părți ale feței diferă ca expresie emoțională; în
schimb, asimetria apărea când expresia era una voită,
voluntară, afișată la cerere. Când expresia era una involun
tară, ca în fotografiile cu chipuri vesele realizate
spontan, asimetria era redusă. Asimetria este un indiciu
că expresia nu este reală. (14) Am efectuat o serie de ex
perimente pentru a testa aceste idei, comparând expre
siile faciale voite cu cele spontane.

Dezbaterea științifică a acestei chestiuni a fost una in
tensă, și abia de curând s-a ajuns la un acord parțial —
doar asupra acțiunilor implicate în expresiile emoționa
le pozitive. Cei mai mulți cercetători sunt de acord în
prezent cu descoperirea noastră, și anume cu faptul că
atunci când expresia este falsă, principalul mușchi im
plicat în zâmbire acționează mai puternic într-una din
părțile feței. Când i-am rugat pe oameni să zâmbească
deliberat sau să afișeze veselia, am descoperit asimetria,
așa cum s-a întâmplat și când am analizat zâmbetele pe care
oamenii le afișează uneori când se uită la vreunul dintre
filmele noastre sângeroase. De obicei, acțiunea era ușor
mai puternică pe partea stângă a feței dacă persoana res
pectivă era dreptace. În zâmbetele adevărate am descoperit mai puțină asimetrie a expresiei, și nicio tendință a
celor care sunt asimetrice de a fi mai puternice în partea
stângă a feței. (15)

Am mai descoperit asimetria și în unele acțiuni implicate în emoțiile negative, când acțiunile sunt produse voit, dar nu și când fac parte dintr-o manifestare spontană a emoției. Uneori acțiunile sunt mai puternice în partea stângă, alteori sunt mai puternice în partea dreaptă și alteori nu există deloc asimetrie. Pe lângă zâmbet, acțiunea de coborâre a sprâncenei care adesea face parte din semnalarea nervozității este, de obicei, mai puternică în partea stângă a feței când acțiunea este voită. Acțiunea de strâmbare a nasului implicată în afișarea dezgustului și întinderea buzelor până spre urechi în cazul fricii sunt de obicei mai puternice în partea dreaptă a feței dacă acțiunile sunt făcute în mod voit. Aceste descoperiri au fost publicate abia recent și nu este încă sigur dacă îi vor convinge pe cei ca Sackeim, care au propus asimetria în expresiile emoționale. (16)

Nu am crezut că va conta prea mult pentru vânătorul de minciuni. Asimetria este de obicei atât de subtilă, încât am crezut că nimeni nu ar putea s-o observe fără o analiză precisă. M-am înșelat. Când i-am rugat pe oameni să ne spună dacă anumite expresii erau simetrice sau asimetrice, s-au descurcat neașteptat de bine, chiar dacă au fost nevoiți să își dea cu părerea fără derulare înceată sau vizionare repetată. (17) Au avut însă avantajul că nu mai aveau și altceva de făcut. Nu știm încă dacă vor putea să se descurce la fel de bine când va trebui să facă față și distragerilor de atenție cauzate de vederea mișcărilor corpului, auzirea actului de vorbire și formularea răspunsurilor către persoana cu care discută. Este foarte dificilă efectuarea unui experiment care să determine toate aceste lucruri.

Dacă multe expresii faciale sunt asimetrice, este posibil ca acestea să fie false, însă asimetria nu este o dovadă sigură că expresia nu este simțită cu adevărat. Unele expresii adevărate sunt asimetrice, doar că majoritatea nu sunt. În mod similar, absența asimetriei nu dovedește că expresia este adevărată; poate că vânătorul de minciuni nu l-a observat și, pe lângă această problemă, nu *orice* expresie voită, falsă este asimetrică, ci doar majoritatea. *Vânătorul de minciuni nu trebuie niciodată să se bazeze pe un singur indiciu de înșelătorie; trebuie să descopere mai multe.* Indiciile faciale trebuie confirmate de indicii provenind din voce, cuvinte sau corp. Chiar și în cazul feței, orice indiciu nu trebuie interpretat decât dacă se repetă și, chiar mai bine, dacă este confirmat de un alt tip de indiciu facial. Am explicat mai sus trei surse prin care sentimentele ascunse pot ieși la suprafață — mușchii faciali de încredere, ochii și schimbările produse de sistemul nervos vegetativ în aspectul facial. Asimetria este una dintr-o altă serie de trei indicii, însă nu pentru sentimentele care apar la suprafață, ci indicii de înșelătorie care sugerează că expresia afișată este falsă. Momentul afișării este a doua sursă de indicii de înșelăciune.

Momentul afișării cuprinde întreaga durată a expresiei faciale, dar și timpul declanșării și timpul terminării. Toate trei pot oferi indicii de înșelăciune. Cel mai probabil este ca expresiile de lungă durată — cu siguranță zece secunde sau mai mult, dar de obicei cinci secunde — să fie false. Cele mai multe expresii adevărate nu durează atât de mult. Cu excepția cazurilor de expresie în punctul culminant, culmea extazului, furie oarbă sau extrema depresiei, expresiile emoționale adevărate nu rămân pe față mai mult de câteva secunde.

Chiar și în aceste stări extreme, expresiile rareori durează atât de mult; în schimb, există multe expresii mai scurte. Expresiile lungi sunt de obicei embleme sau expresii prefăcute.

Nu există nicio regulă clară în ceea ce privește indicile de înșelătorie în momentele de declanșare și de terminare decât în ceea ce privește surpriza. Timpul de declanșare, de terminare și durata trebuie să fie toate scurte, sub o secundă, dacă persoana respectivă este într-adevăr surprinsă. Dacă durează mai mult, este o expresie prefăcută (persoana se preface că este surprinsă), o expresie emblematică pentru surprindere (persoana face aluzie la a fi surprinsă), sau o falsă surprindere, când persoana încearcă să pară surprinsă deși nu este. Surpriza este întotdeauna o emoție foarte scurtă, care durează doar până când persoana surprinsă își dă seama de faptul neașteptat. Deși cei mai mulți oameni știu cum să se prefacă surpinși, puțini ar reuși să facă acest lucru în mod convingător, cu timpul scurt de declanșare și de terminare pe care trebuie să îl aibă o surprindere naturală. O știre a arătat cât de valoroasă poate fi o expresie de surpriză adevărată. „Un bărbat acuzat pe nedrept de jaf armat a fost eliberat după ce un procuror — observând reacția omului la verdictul «vinovat» — a descoperit noi probe care au dovedit că Wayne Milton este nevinovat. Adjunctul avocatului poporului Tom Smith a spus că și a dat seama că ceva nu este în regulă după ce a văzut surpriza de pe fața lui Milton când jurații l-au declarat vinovat luna trecută de jaful în valoare de 200 de dolari de la Compania de Gaz Lake Apopka". (18)

Toate celelalte expresii emoționale pot fi foarte scurte, apărând și dispărând într-o clipă, sau pot dura câteva secunde. Momentul de declanșare și de terminare poate fi brusc sau treptat; depinde de contextul în care apare expresia. De exemplu, un subordonat se preface amuzat când aude o glumă neinteresantă, spusă pentru a patra oară de un șef insistent, care stă foarte prost cu simțul umorului și cu memoria. Durata de apariție a acțiunii de a zâmbi depinde de modul în care se ajunge la poanta glumei — care poate fi treptat, cu elemente ușor amuzante, sau brusc. Durata de dispariție a zâmbetelor depinde de tipul de glumă — cât de mult timp de gândire este necesar pentru a prinde poanta. Oricine poate afișa un oarecare zâmbet pentru a se preface amuzat, dar este mai puțin probabil ca o persoană care minte să ajusteze corect timpul de declanșare și de terminare al acelui zâmbet la parametrii reali de context.

Localizarea exactă a unei expresii față de fluxul discursului, schimbările din voce și mișcările corpului este cea de a treia sursă de indicii de înșelătorie, care sugerează că o expresie este falsă. Să ne imaginăm că cineva se preface nervos și spune: „M-am săturat de comportamentul lui". Dacă expresia de nervozitate apare după rostirea cuvintelor, este mai probabil să fie falsă, decât dacă nervozitatea apare la începutul sau chiar cu o clipă înainte de rostirea cuvintelor. Există, probabil, mai puțină libertate privind unde plasăm expresia facială în raport cu mișcările corpului. Să ne imaginăm că în timp ce se prefăcea „sătulă", mincinosul a lovit cu pumnul în masă. Dacă expresia de nervozitate a urmat pumnului în masă, este mai probabil că expresia este falsă. Este foarte probabil ca expresiile faciale care nu sunt sincronizate cu mișcările corpului să fie indicii de înșelătorie.

Nicio discuție despre semnele faciale ale înșelătoriei nu ar fi completă fără a lua în considerare una dintre cele mai frecvente expresii faciale — zâmbetul. Acesta este unic între expresiile faciale. Nu este nevoie decât de un singur mușchi pentru a exprima buna dispoziție, în timp ce majoritatea celorlalte emoții presupun acțiunea a trei până la cinci mușchi. Acest simplu zâmbet este expresia cel mai ușor de recunoscut. Am descoperit că astfel de zâmbete pot fi văzute de departe (90 de metri) și cu un timp de afișare mai scurt decât al altor expresii emoționale. (19) Este greu să nu răspunzi unui zâmbet; oamenii fac acest lucru chiar dacă zâmbetul la care răspund este unul ilustrat într-o fotografie. Oamenilor le face plăcere să privească zâmbete, lucru bine știut de cei care fac reclame.

Zâmbetele sunt probabil cele mai subestimate expresii faciale, mult mai complicate decât își dau seama majoritatea oamenilor. Există zeci de zâmbete, fiecare diferit ca aspect și ca mesaj purtat. Există multe emoții pozitive indicate prin zâmbet — bună dispoziție, plăcere fizică sau senzorială, satisfacție și amuzament, pentru a da doar câteva exemple. Oamenii mai zâmbesc și când sunt nefericiți. Aceste zâmbete nu sunt la fel ca zâmbetele false folosite pentru a-i convinge pe alții că trăiesc sentimente pozitive când nu este așa, adesea mascând expresia unei emoții negative. Am descoperit de curând că oamenii sunt induși în eroare de aceste zâmbete false. I-am pus pe oameni să se uite doar la zâmbetele afișate de studentele de la asistență medicală din experimentul nostru și să spună despre fiecare zâmbet dacă este adevărat (afișat în timp ce studenta se uita la un film plăcut) sau fals (afișat când studenta își ascundea emoțiile negative provocate de filmul nostru sângeros). Oamenii nu prea s-au descurcat. Cred că problema nu a fost doar incapacitatea de a recunoaște zâmbetele înșelătoare, ci a izvorât dintr-o lipsă mai generală de înțelegere a modului în care fiecare zâmbet se aseamănă și diferă de toți ceilalți membri principali ai familiei zâmbetului. Urmează acum descrierea a 18 tipuri diferite de zâmbete, dintre care niciunul nu este înșelător.

Elementul comun majorității membrilor din familia zâmbetului este schimbarea aspectului cauzată de mușchiul zigomatic mare. Acest mușchi se întinde de la oasele obrajilor în jos și de-a lungul feței, ajungând până la colțurile gurii. Când se contractă, mușchiul zigomatic mare trage colțurile gurii în sus, spre oasele obrajilor. Printr-o acțiune puternică, acest mușchi întinde și buzele, trage obrajii în sus, face „pungile" de sub ochi și ridurile de la colțurile ochilor. (La unii oameni, acest mușchi le mai trage și puțin în jos vârful nasului; la alții apare și o ușoară întindere a pielii din apropierea urechilor). Alți mușchi conlucrează cu zigomaticul mare pentru a forma diferiți membri ai familiei zâmbetului; câteva zâmbete sunt produse nu de mușchiul zigomatic mare, ci de alți mușchi.

Simpla acțiune a mușchiului zigomatic mare produce zâmbetul asociat emoțiilor pozitive, necontrolate, reale. Niciun alt mușchi din zona inferioară a feței nu contribuie la acest zâmbet *sincer*. Singura acțiune care poate apărea și ea în zona superioară a feței este încordarea mușchiului din jurul ochilor. Acest mușchi produce majoritatea schimbărilor din partea superioară a feței care pot fi produse și de o acțiune puternică a zi-

gomaticului mare — obrajii ridicați, „pungile" de sub ochi și ridurile din colțurile ochilor. Figura 5A (vezi pagina următoare) ilustrează zâmbetul sincer. Acest zâmbet durează mai mult și este mai intens când sentimentele pozitive sunt mai puternice. (20) Cred că toate experiențele emoționale pozitive — buna dispoziție a altcuiva, bucuria descărcării, plăcerea dată de stimularea tactilă, auditivă sau vizuală, amuzamentul, satisfacția — sunt ilustrate de zâmbetul sincer și diferă doar ca intensitate și moment al apariției acțiunii respective.

Zâmbetul de frică din figura 5B (vezi pagina următoare) nu are nicio legătură cu emoțiile pozitive, însă uneori este considerat ca atare, în mod greșit. Este produs de mușchiul *risorius* care trage colțurile gurii pe direcție orizontală spre urechi, astfel încât buzele sunt întinse pentru a lua o formă rectangulară. *Risorius* vine de la cuvântul latin pentru râs, dar această acțiune apare în principal în cazul fricii, nu al râsului. Probabil că această confuzie a apărut pentru că uneori, când mușchiul risorius trage buzele pe orizontală, colțurile se ridică și ele, semănând cu o versiune foarte întinsă a zâmbetului sincer. În expresia facială de frică, gura care are formă rectangulară (cu sau fără colțurile îndreptate în sus) va fi însoțită de sprâncenele și ochii ilustrați în figura 3B.

Zâmbetul de *dispreț* are și el un nume nepotrivit, dat fiind că nici această expresie nu are prea mare legătură cu emoțiile pozitive, deși adesea este interpretat astfel. Versiunea de dispreț ilustrată în figura 5C implică încordarea mușchiului din colțurile gurii, care creează o umflătură a mușchiului la colțuri și în jurul lor, adesea

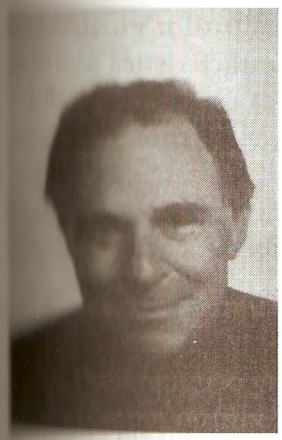


Figura 5A Zâmbet sincer

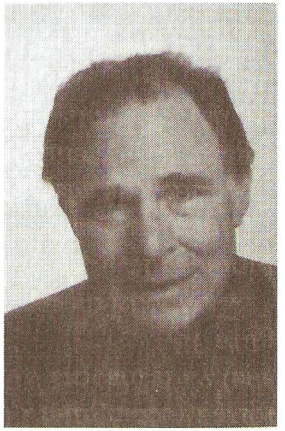


Figura 5B Zâmbet de frică

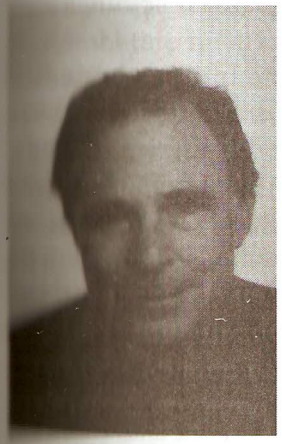


Figura 5C Zâmbet de dispreț

o gropiță și o ușoară ridicare a colțurilor gurii.[22] Din nou, ridicarea colțurilor gurii, o caracteristică avută în comun cu zâmbetul sincer, este cea care creează confuzia. Un alt element comun este gropița, care apare uneori la zâmbetul sincer. Principala diferență dintre zâmbetul de dispreț și zâmbetul sincer sunt colțurile gurii încordate, prezente la zâmbetul de satisfacție și absente la cel sincer.

În cazul zâmbetului *amortizat*, persoana respectivă are de fapt emoții pozitive, dar încearcă să pară că acele sentimente nu sunt atât de intense ca în realitate. Scopul este de a amortiza (dar nu de a suprima) expresia emoțiilor pozitive, menținând expresia și poate experiența emoțională, în anumite limite. Buzele pot fi apăsate, colțurile gurii încordate, buza de jos ridicată, colțurile gurii coborâte, sau oricare combinație a acestor acțiuni poate interveni în zâmbetul simplu. Figura 5D (vezi pagina următoare) ilustrează un zâmbet amortizat cu toate cele trei acțiuni de amortizare amestecate cu acțiunea zâmbetului sincer.

Zâmbetul *nefericit* mărturisește trăirea unor emoții negative. Nu este o încercare de a ascunde nefericirea ci o remarcă facială asupra stării de nefericire. Zâmbetul nefericit înseamnă, de obicei, și că persoana care îl afișează nu se va plânge prea mult, cel puțin pentru moment, de starea de nefericire. Va zâmbi și își va duce povara. Am văzut acest zâmbet de nefericire pe fețele copilor când stăteau singuri în laboratorul nostru și se uitau la unul dintre filmele sângeroase, neștiind de cameră de filmat ascunsă. Adesea apărea devreme, când abia își dădeau seama de cât de îngrozitoare erau filmele noastre.

Am mai văzut zâmbete nefericite și pe fețele pacienților deprimați, ca o remarcă despre starea lor tristă. Zâmbetele nefericite sunt adesea asimetrice. Sunt adesea suprapuse unei expresii negative clare, nemascând-o, ci accentuând-o, sau pot urma imediat unei expresii emoționale negative. Dacă zâmbetul nefericit înseamnă recunoașterea unei încercări de a controla expresia fricii, nervozității sau a suferinței, atunci el poate semăna mult cu zâmbetul amortizat. Apăsarea buzelor, ridicarea buzei inferioare de către mușchiul bărbiei și colțurile gurii încordate sau coborâte pot ajuta la controlarea exploziei unuia dintre aceste sentimente negative. Principala diferență dintre această versiune a zâmbetului nefericit (ilustrat în figura 5E) și zâmbetul amortizat este absența oricărui indiciu de

22 Disprețul mai poate fi exprimat și de o versiune unilaterală a acestei expresii, în care unul dintre colțurile gurii este încordat și ușor ridicat.

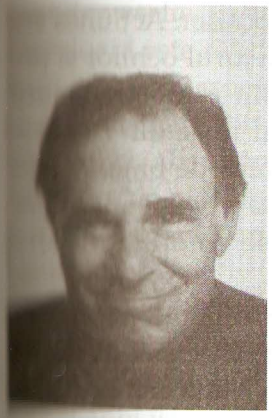


Figura 5D Zâmbet amortizat

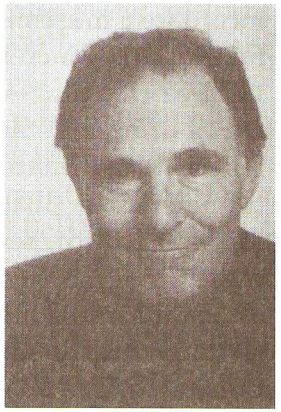


Figura 5E Zâmbet nefericit

încordare a mușchiului din jurul ochilor. Acțiunea acestui mușchi — încrețirea pielii din jurul ochilor și provocarea ridurilor — face parte din zâmbetul amortizat ca urmare a stării de bine, dar nu și din zâmbetul nefericit, ca urmare a absenței stării de bine. Zâmbetul nefericit se poate observa și la nivelul sprâncenelor și al frunții, recunoscându-se emoțiile negative trăite.

Combinate, două sau mai multe emoții pot fi trăite simultan, exprimate printr-o singură expresie facială. Orice emoție se poate combina cu o altă emoție. Pe noi ne preocupă doar aspectul emoțiilor care adesea intră în combinație cu emoțiile pozitive. Când oamenilor le place să fie nervoși, combinația *nervozitate-plăcere* se va manifesta prin îngustarea buzelor și uneori și prin ridicarea buzei superioare, pe lângă zâmbetul sincer și pe lângă aspectul părții superioare a feței ilustrat în figura 3C. (Acest tip de zâmbet mai poate fi numit și zâmbet crud sau zâmbet sadic.) În expresia *dispreț-plăcere*, zâmbetul sincer se combină cu strângerea unuia sau ambelor colțuri ale gurii. Tristețea și frica pot fi și ele plăcute, precum cele întâlnite în cazurile filmelor și cărților de groază care duc la lacrimi. În cazul *tristeții-plăcute*, colțurile gurii pot fi coborâte, pe lângă tendința de ridicare a zâmbetului sincer sau se poate ca zâmbetul sincer să se combine cu partea superioară a feței, ilustrată în figura 3A. Combinația *frică-plăcută* afișează partea superioară a feței, ca în figura 3B, împreună cu zâmbetul sincer combinat cu întinderea orizontală a buzelor. Unele experiențe plăcute sunt liniștite și satisfăcătoare, însă uneori starea de bine se combină cu entuziasmul, dând naștere unui sentiment antrenant de veselie. În cazul *entuziasmului-plăcut*, pleoapa superioară este ridicată, pe lângă zâmbetul sincer. Actorul de film Harpo Marx afișa adesea zâmbetul acesta entuziasmat, plin de veselie, și uneori, când juca o festă cuiva, afișa zâmbetul nervozității-plăcute. În cazul *surprizei-plăcute*, sprâncenele sunt ridicate, falca este coborâtă, pleoapa superioară ridicată și afișat zâmbetul sincer.

Alte două tipuri de zâmbet implică unirea zâmbetului sincer cu o anumită privire. În cazul zâmbetului *de flirt*, cel care flirtează afișează un zâmbet când se uită și apoi își ia privirea de la persoana care îl interesează, după care, pentru o clipă, îi mai aruncă o privire pe furiș, doar atât cât să se vadă când își retrage privirea. Unul dintre elementele care fac ca tabloul Mona Lisa să fie atât de neobișnuit este că Leonardo a înfățișat-o prinsă în mijlocul unui astfel de zâmbet de flirt, cu fața îndreptată spre o direcție, însă cu privirea în altă direcție, spre ceea ce o interesa. În viața reală, rușinea este o acțiune în care schimbarea direcției privirii durează doar o clipă. În cazul zâmbetului *de rușine*, privirea este îndreptată în jos sau în lateral, astfel încât persoana rușinată să nu dea ochii cu celălalt. Uneori va exista o ridicare pentru un moment a fosei bărbiei (pielea și mușchiul dintre buza inferioară și mușchiul bărbiei) în timpul zâmbetului sincer. În altă versiune, rușinarea este exprimată prin combinarea zâmbetului amortizat cu o privire îndreptată în jos sau în lateral.

Zâmbetul *Chaplin* este unul neobișnuit, produs de un mușchi pe care cei mai mulți oameni nu și-l pot mișca deliberat. Charlie Chaplin și-l putea mișca voit, căci acest

zâmbet, în care buzele sunt ridicate la un unghi mult mai ascuțit decât în zâmbetul sincer, era simbolul lui. (Vezi figura 5F, pagina următoare.) Acesta este un zâmbet trufaș, care râde de râs.

Următoarele patru tipuri de zâmbet au în comun același aspect, dar fiecare are o funcție socială diferită. În fiecare dintre aceste cazuri, zâmbetul este creat în mod voit. Adesea, aceste zâmbete vor prezenta o anume asimetrie.

Zâmbetul *rezervat* îmblânzește un mesaj neplăcut sau critic, adesea făcându-l pe destinatarul abătut al criticii să afișeze un zâmbet ca răspuns. Zâmbetul este creat în mod voit, declanșarea lui fiind scurtă și bruscă. Colțurile gurii pot fi strânse și uneori buza inferioară poate fi ușor ridicată pentru un scurt moment. Zâmbetul rezervat este adesea însoțit de o încuviințare cu capul și de o ușoară înclinare în jos și în lateral a capului, astfel că cel care afișează acest zâmbet se uită puțin de sus la persoana criticată.

Zâmbetul *de aprobare* admite că un duș rece va fi suportat fără proteste. Nimeni nu crede că persoana care îl afișează este veselă, însă acest zâmbet arată că persoana respectivă își acceptă soarta nedorită. Arată precum zâmbetul rezervat, fără poziția capului specifică acestuia. În schimb, se poate ca sprâncenele să fie ridicate pentru un moment, se poate auzi un oftat, ori se poate observa ridicatul din umeri.

Zâmbetul *de comun acord* întărește schimbul dintre doi sau mai mulți oameni. Este un zâmbet politicos, cooperant, folosit pentru a exprima ușor ajungerea la un acord comun, la o înțelegere, intenția de a acționa întocmai sau recunoașterea acțiunii corecte a celuilalt. Implică un zâmbet ușor, de obicei asimetric, fără acțiunea mușchiului din jurul ochilor.

Zâmbetul *de răspuns al interlocutorului* este un anumit tip de zâmbet de comun acord folosit când ascultăm pe cineva pentru a-i comunica faptul că am înțeles tot și că nu este nevoie să repete sau să reformuleze. Este echivalentul lui „mm-hmm", „bun" și al încuviințării din cap pe care adesea o însoțește. Cel care vorbește nu are impresia că interlocutorul este vesel, ci interpretează acest zâmbet ca pe o încurajare de a continua.

Oricare dintre aceste patru tipuri de zâmbet — rezervat, de aprobare, de comun acord și de răspuns al interlocutorului — poate fi uneori înlocuit de un zâmbet sincer. Cineva căruia îi face plăcere să transmită un mesaj rezervat, să se conformeze, să asculte ori să cadă de comun acord poate afișa zâmbetul sincer, și nu pe vreunul din cele patru zâmbete create în mod voit, pe care tocmai le-am descris.

Figura 5F Zâmbetul Chaplin

Acum să ne ocupăm de zâmbetul *fals*. Acesta este menit să-l convingă pe celălalt că trăim o emoție pozitivă, când de fapt nu este așa. Se poate să nu existe niciun fel de emoție sau să fie trăite emoții negative pe care cel care minte încearcă să le ascundă folosind zâmbetul fals ca pe o mască. Spre deosebire de zâmbetul nefericit care recunoaște că persoana nu are niciun fel de plăcere, zâmbetul fals încearcă să îl inducă în eroare pe celălalt, făcându-l să creadă că cel care afișează acest zâmbet trăiește sentimente pozitive. Acesta este singurul zâmbet care minte.

Există o serie de indicii pentru a distinge între zâmbetele false și cele sincere pe care pretind că le întruchipează:

Zâmbetele false sunt mai asimetrice decât zâmbetele sincere.

Zâmbetul fals nu va fi însoțit de mișcarea mușchilor din jurul ochilor, astfel încât zâmbetul fals ușor până la moderat nu va prezenta obraji ridicați, „pungi" sub ochi, riduri în colțurile ochilor sau vreo coborâre ușoară a sprâncenei care apare în zâmbetul sincer ușor până la moderat. Un astfel de exemplu este ilustrat în figura 6; comparați cu figura 5A. Dacă zâmbetul este mai mare, acțiunea în sine de a zâmbi — mușchiul zigomatic mare — ridică obrajii, formează „pungi" sub ochi și face riduri în colțurile ochilor, însă nu coboară sprânceana. Dacă vă uitați în oglindă și afișați un zâmbet din ce în ce mai mare, veți observa că pe măsură ce zâmbetul se lărgește, obrajii se ridică și apar riduri în colțurile ochilor, dar sprâncenele nu vor fi trase în jos decât dacă acționează și mușchii ochilor. Lipsa implicării sprâncenelor este un detaliu fin, dar esențial pentru a distinge între zâmbetele false și cele sincere, atunci când zâmbetul în sine este unul larg.

Figura 6 Zâmbet fals

Figura 5A Zâmbet sincer

Timpul de terminare al zâmbetului fals poate să fie vizibil nepotrivit. Zâmbetul poate să dispară de pe față prea brusc, sau dispariția zâmbetului poate fi treptată — zâmbetul se retrage ușor, apoi este menținut, înainte să dispară cu totul sau să treacă printr-o altă descreștere treptată pentru a se șterge definitiv de pe față.

Când este folosit ca mască, zâmbetul fals va acoperi doar acțiunile părții inferioare ale feței și ale pleoapei inferioare. Mușchii de încredere care apar pe funte pentru a semnala frica sau suferința pot continua să apară. Nici măcar în partea inferioară a feței zâmbetul fals nu poate acoperi complet semnele emoției pe care este menit s-o mascheze; în schimb, poate exista o fuziune a elementelor astfel încât unele urme persistă, ca și când ar fi un amestec de emoții.

Primul nostru test privind aceste idei a constat în analizarea expresiilor zâmbetelor afișate de studenții de la școala de asistente medicale din experimentul nostru. Dacă ideile mele despre zâmbete sunt corecte,

studentele ar fi trebuit să afișeze zâmbetul sincer în in
terviul sincer, când au vizionat un film plăcut și și au
descris sentimentele în mod sincer. Ar fi trebuit să afi
șeze zâmbetul fals în interviul nesincer, când au vizio
nat un film foarte neplăcut, dar încercau să pară că u
măresc un alt film plăcut. Am analizat doar două din
tre semnele care indică faptul că un zâmbet este fals
absența acțiunii mușchiului din jurul ochilor și prezen
ța unor semne de dezgust (apariția ridurilor pe nas) sau
de dispreț (strângerea colțurilor gurii). Rezultatele au
fost întocmai cele preconizate și foarte puternice: la in
terviul sincer au fost mai multe zâmbete sincere decât
false, și niciun zâmbet care să dezvăluie dezgust sau
dispreț; la interviul nesincer au apărut zâmbetele care
au dezvăluit astfel de emoții, iar zâmbetele false au fost
mai multe decât cele sincere. Am fost uimit că aceste
două indicii de înșelătorie au dat rezultate atât de bune,
mai ales din moment ce știam că oamenii nu par a le
folosi când îi judecă pe alții. În unele studii mai vechi
am arătat aceleași casete cu expresii faciale și le-am ce
rut oamenilor să spună când mințeau studentele de la
asistență medicală. Nu s-au descurcat prea bine. Oare
analizăm ceva care este prea subtil pentru a fi remarcat
sau oamenii nu știu după ce să se uite? Următorul nos
tru studiu va răspunde la întrebare spunându-le oame
nilor cum să-și dea seama când acționează mușchiul
ochiului și când apar zâmbetele care dezvăluie emoții
ascunse, după care vom verifica dacă pot depista mai
bine minciuna.

Fața poate prezenta multe indicii de înșelătorie dife
rite: microexpresii, expresii distorsionate, scăpări ale

emoțiilor ascunse la nivelul mușchilor faciali de încredere
clipitul, dilatarea pupilelor, lăcrimatul, îmbujorarea
albirea la față, asimetria, greșeli la nivelul momentu
lui afișării expresiei, greșeli la nivelul localizării acesteia
zâmbete false. Unele dintre aceste indicii trădează
informațiile ascunse; altele dau indicii de înșelătorie care
arată că se ascunde ceva, dar nu se știe ce anume; iar al
tele arată că o expresie este falsă.

Aceste semne faciale de înșelătorie, asemenea indicii
de înșelăciune din cuvinte, voce și corp descrise în
capitolul anterior, variază la nivelul preciziei informați
ilor pe care le oferă. Unele indicii relevă exact care emo
ție este cea trăită, chiar dacă mincinosul încearcă să as
cundă acel sentiment. Alte indicii dezvăluie doar dacă
emoția care este ascunsă este una pozitivă sau negativă,
și nu indică exact ce emoție negativă sau pozitivă este
trăită. Alte indicii sunt și mai nediferențiate, trădând
doar faptul că mincinosul trăiește o anumită emoție, însă
fără a indica dacă acea emoție este pozitivă sau negati
vă. Acest lucru poate fi suficient. Știind că este trăită o
anumită emoție, uneori acest lucru poate sugera că per
soana respectivă minte, dacă situația este una în care, în
afară de a minți, nu este probabil ca persoana să mai
simtă vreo altă emoție. În alte situații, minciuna nu se
poate descoperi fără alte informații mai precise despre
ce emoție anume este trăită. Depinde de minciună, de
obiectivul pe care o adoptă cel suspectat de minciună,
de situație și de explicațiile alternative care sunt dispo
nibile, în afară de aceea a minciunii, pentru a explica de
ce o emoție este trăită, dar ascunsă.

Este important ca vânătorul de minciuni să rețină ce
indicii oferă informații particulare și ce indicii oferă doar

informații mai generale. Tabelele 1 și 2 din anexă rezu mă informațiile pentru toate indiciile de înșelătorie pre zentate în acest capitol și în cel anterior. Tabelul 3 conți ne indicii de falsificare.

6

Pericole și măsuri de precauție

Cei mai mulți mincinoși îi pot păcăli pe majoritatea oamenilor de cele mai multe ori.[23] Chiar și copiii, odată ajunși la vârsta de opt sau nouă ani (unii părinți spun că și mult mai devreme de atât), reușesc să-și păcălească părinții. Greșelile din observarea înșelăciunii nu implică doar a-l crede pe cel care minte, ci și a nu crede o persoană onestă, ceea ce este și mai rău. O astfel de judecată greșită îl poate marca pe copilul sincer, care nu este crezut, în ciuda încercărilor ulterioare de a corecta greșeala. Consecințele pot

[23] Cercetarea noastră și majoritatea cercetărilor altora au descoperit că puțini oameni reușesc, mai mult decât din întâmplare, să își dea seama dacă cineva minte sau spune adevărul. Există doar câțiva oameni cu o capacitate extraordinară care pot depista cu acuratețe înșelăciunea. Nu știu încă dacă astfel de oameni au un talent înnăscut sau dobândesc această capacitate în anumite împrejurări speciale. Munca mea de cercetare nu s-a concentrat asupra chestiunii legate de cine poate depista cel mai bine înșelăciunea, și ceea ce am aflat sugerează că această capacitate nu este rezultatul unei educații convenționale pentru profesii legate de sănătatea mintală.